KONCENTRATIONS- OCH FÖRDELNINGS- PROBLEM INOM MARKNADSEKONOMIN

AV

HANS CHRISTIAN CARS

Almqvist & Wiksell International
Stockholm — Sweden

1975

KONCENTRATIONS- OCH FÖRDELNINGSPROBLEM INOM MARKNADSEKONOMIN

AKADEMISK AVHANDLING

som med tillstånd av samhällsvetenskapliga fakulteten vid Stockholms Universitet för vinnande av filosofie doktorsexamen framlägges till offentlig granskning fredagen den 10 oktober 1975 kl. 10.00 i hörsal 1, hus A, Frescati

av

Hans Christian Cars

Stockholm 1975

KONCENTRATIONS- OCH FÖRDELNINGSPROBLEM INOM MARKNADSEKONOMIN

UNIV.
LEIDEN
BIBL.

KONCENTRATIONS- OCH FÖRDELNINGS- PROBLEM INOM MARKNADSEKONOMIN

AV

HANS CHRISTIAN CARS

Almqvist & Wiksell International
Stockholm — Sweden

© Hans Christian Cars, Almqvist & Wiksell International, Stockholm

ISBN 91 2200022 4

LiberTryck Stockholm 1975

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

Sid

INLEDNING 7

I. KONCENTRATIONSTENDENSER INOM SVENSKT NÄRINGSLIV 14
I.1. Företagssektorn 14
I.2. Ägarförhållandena 17
I.3. Förmögenhetsfördelningen 18
I.4. Orsakerna till koncentrationsprocessen 19
I.5. Koncentrationsprocessens fortsatta utveckling 28
I.6. Koncentrationens effekter 31

II. KONCENTRATION OCH LÖNSAMHET 36
II.1. Empiriska undersökningar av sambandet mellan koncentrationsgrad och lönsamhet 36
II.1.1. Utländska undersökningar 37
II.1.2. En svensk undersökning 49
II.1.2.1. Metodproblem och uppläggning 49
II.1.2.2. Undersökningens resultat 61
II.1.2.3. Sammanfattning 70

III. OM RÄNTANS BESTÄMNING I PERFEKT KONKURRENS JÄMTE KRITIK AV DEN NEOKLASSISKA FÖRDELNINGSTEORIN 83
III.1. Den intertemporala modellen 84
III.2. Makroproduktionsfunktionen 87
III.3. Slutsats 101

IV. OM VINST OCH RISK I OLIKA MARKNADSFORMER 104
IV.1. Om vinst och risk i en perfekt konkurrensmodell 105
IV.2. Om vinst och risk i en monopolistisk modell 114
IV.3. Förhandlingssystemets effekter på inkomstfördelningen i en monopolistisk ekonomi 120

V. VINSTANDELSTANKEN 126
V.1. Historisk bakgrund 126
V.2. Ideologisk nyorientering? 131
V.3. Länderstudier 132
V.3.1. Danmark 132
V.3.2. Frankrike 134
V.3.3. Västtyskland 137
V.4. Den svenska debatten 140
V.4.1. Enskilda debattinlägg 141

VI. PRESENTATION AV MODELLEN 147
VI.1. Modellens grundläggande princip 147
VI.2. Mål och värderingar 147
VI.3. Modellens praktiska utformning och tillämpning 148
VI.3.1. Fördelningen mellan ägare och anställda 148
VI.3.2. Fördelningen mellan de anställda 158
VI.3.3. Förvaltningen av löntagarnas vinstandelar 159
VI.3.4. Löntagarinflytandet 160
VI.4. Investeringslön som komplement till modellen 161
VI.5. Några frågeställningar som ej behandlas 162

VII. VINSTANDELSMODELLENS EKONOMISKA TEORI 167
VII.1. Begrepp och modellbeskrivningar 167
VII.2. Perfekt konkurrens 172
VII.2.1. Den kapitalistiska modellen 172
VII.2.2. Den statskooperativa modellen 174
VII.2.2.1. Med arbetskraften som enda produktionsfaktor 174
VII.2.2.2. Med arbetskraften som enda variabla produktionsfaktor ... 175
VII.2.2.3. Med flera variabla produktionsfaktorer 177
VII.2.3. Vinstandelsmodellen 179
VII.2.3.1. Med arbetskraften som enda produktionsfaktor 183
VII.2.3.2. Med arbetskraften som enda variabla produktionsfaktor ... 184
VII.2.3.3. Med flera variabla produktionsfaktorer 185
VII.3. Monopolistiska marknader 185
VII.3.1. Den kapitalistiska modellen 186
VII.3.2. Den statskooperativa modellen 187
VII.3.2.1. Med arbetskraften som enda produktionsfaktor 187
VII.3.2.2. Med arbetskraften som enda variabla produktionsfaktor ... 188
VII.3.2.3. Med flera variabla produktionsfaktorer 189
VII.3.3. Vinstandelsmodellen 189
VII.3.3.1. Med arbetskraften som enda produktionsfaktor 189
VII.3.3.2. Med arbetskraften som enda variabla produktionsfaktor ... 190
VII.3.3.3. Med flera variabla produktionsfaktorer 191
VII.4. Sammanfattning 191

Appendix 1 Monopolgradens inverkan på den funktionella inkomstfördelningen 193

Appendix 2 Matematiska beräkningar bakom utsagorna om de olika företagstypernas maximeringsbeteende samt företagens anpassning av utbudet efter förändringar i efterfrågan ... 199

Summary in English 226

INLEDNING

I den sektorn av ett lands ekonomi, där marknadsförhållandena tillåtes utöva ett avsevärt inflytande över resursfördelningen, är det i hög grad företagens lönsamhetsberäkningar som styr valet av produktion, teknik, lokalisering m m. Den företagsekonomiska lönsamheten är dock inte ensamt utslagsgivande. I de fall företagens egenintresse kommer i konflikt med vissa samhällsekonomiska målsättningar kan statsmakterna på olika sätt söka påverka resursfördelningen. Sådana strävanden kan exempelvis utmynna i en viss lagstiftning samt i avgifter eller subventioner beroende på verksamhetens art. I det första fallet ålägges företagen vissa restriktioner för sitt beteende, medan de i det andra fallet konfronteras med förändrade prisförhållanden.

Utan att i detalj föreskriva vilka beslut företagen skall fatta beträffande exempelvis produktionsinriktning, teknikval och andra frågor kan statsmakterna och kommunala myndigheter alltså påverka företagens beteende även i en marknadsekonomi genom att uppställa de ramar och de regler inom och efter vilka företagen har att agera. Men givet dessa är det återigen de företagsekonomiska lönsamhetsberäkningarna som blir avgörande för resursfördelningsbesluten.

Att den förväntade lönsamheten kan variera kraftigt mellan olika branscher, företag och projekt kan ses som ett uttryck för att den fördelning av resurserna som skett i tidigare perioder inte varit den bästa tänkbara i ljuset av de förändringar som därefter inträffat och som endast ofullständigt kunnat förutsägas. Detta sammanhänger med den osäkerhet under vilken ekonomin fungerar. I en marknadsekonomi med dess decentraliserade beslutsfattande utgör emellertid variationerna i lönsamheten också viktiga incitament för företagen att ändra sin produktionsinriktning och resursanvändning efterhand som förhållandena ändras. Därtill tjänar möjligheten till en hög avkastning som en särskild drivkraft när det gäller utveckling och marknadsföring av nya produkter samt framtagning och utprovning av ny teknik. I varje fall torde dessa påståenden ha sin relevans för de delar av den icke offentliga sektorn där konkurrensen fungerar relativt väl.

En viktig förutsättning för nyskapande och innovationer samt en effektivt fungerande marknadsekonomi är alltså att lönsamheten tillåtes variera och att det sålunda är möjligt för företag och enskilda att göra goda vinster. Givetvis kan det diskuteras huruvida marknadsekonomin utgör den effektivaste typen av resursfördelningssystem. Denna fråga tas emellertid inte

upp till behandling i detta arbete som i stället ägnas åt andra problem, nämligen fördelningen av vinsterna, ägandet och inflytandet inom näringslivet - problem som enligt min mening är ständigt aktuella men förstärks i den mån koncentrationen ökar och konkurrensen av denna eller annan anledning försvagas.

Innan vi kommer in på de fördelningsfrågor som nyss nämndes finns det dock skäl att närmare studera vissa ytterligare aspekter på lönsamheten såsom a) konkurrensförhållandenas inverkan på lönsamheten, b) räntenivåns bestämning samt c) osäkerhetens betydelse för företagens krav på förväntad avkastning.

a) Till att börja med kan vi konstatera att olika former av marknadsimperfektioner kan skapa utrymme för en jämförelsevis hög lönsamhet utan att denna likväl till följd av bristfällig konkurrens utgör ett tillräckligt starkt incitament till en effektiv omfördelning av resurserna. Vinster kan sålunda uppstå och bibehållas utan att ge upphov till de positiva allokeringseffekter som ovan berörts.

I den följande framställningen har de två första kapitlen ägnats åt frågan om hur vinsterna påverkas av begränsningar i konkurrensen. Då det är förenat med stora teoretiska och inte minst praktiska svårigheter att uppskatta konkurrensens styrka eller omvänt monopolgraden i en viss bransch ansågs det lämpligt att i stället studera koncentrationsutvecklingen som är enklare att mäta. Det antogs därmed finnas ett samband på så vis att en ökad koncentration av produktionen till ett färre antal företag tenderar att försvaga konkurrensen. Särskilt antogs detta gälla i branscher, där utrikeshandeln är obetydlig.

Mot den bakgrunden syntes det motiverat att inledningsvis redogöra för koncentrationsutvecklingen i Sverige (kap. I). Med stöd bl a av Koncentrationsutredningen samt Statens Pris- och Kartellnämnds undersökningar kunde det konstateras att utvecklingen här i landet går mot en allt starkare koncentration. Frågan inställde sig då huruvida en sådan utveckling också kunde väntas påverka konkurrensförhållandena så att lönsamheten ökade.

Om man enbart ser till den genomsnittliga lönsamhetsutvecklingen under senare delen av sextiotalet och början av sjuttiotalet syntes det inte föreligga något positivt samband mellan koncentrationsgraden och lönsamheten. Att så är fallet när man betraktar den svenska ekonomin som en helhet kan ha flera förklaringar. Givetvis påverkas den genomsnittliga lönsamheten inte bara av konkurrensförhållandena utan även av andra faktorer som den internationella konjunkturutvecklingen och de svenska statsmakternas ekonomiska politik. Därtill kommer att en för hela ekonomin stigande monopol-

grad inte nödvändigtvis inverkar på den funktionella inkomstfördelningen till kapitalägarnas fördel. Denna fråga är inte av central betydelse för denna framställning men har ändå ansetts äga ett sådant intresse i sammanhanget att det funnits anledning diskutera den något mera utförligt i ett särskilt appendix.

Det förhållandet att den genomsnittliga lönsamheten i Sverige inte varit positivt korrelerad med den koncentrationsprocess som iakttagits hindrar alltså inte att en stigande koncentrationsgrad inom vissa branscher kan inverka gynnsamt på lönsamheten i dessa branscher i förhållande till lönsamheten i andra branscher, där koncentrationsutvecklingen varit långsammare.

De studier som utomlands gjorts kring denna fråga har lett till något olika resultat. Vissa av dem har inte gett vid handen att lönsamheten märkbart påverkats av koncentrationsgraden medan andra undersökningar däremot påvisat ett tydligt samband mellan koncentration och lönsamhet. Tyvärr är det svårt att göra några mer ingående kvalitativa jämförelser mellan de olika undersökningarna och deras resultat, eftersom det tillgängliga källmaterialet inte ger ett helt tillfredsställande underlag för sådana bedömningar. Mycket synes dock tala för att höga inträdesbarriärer i förening med en stigande koncentrationsgrad tenderar att öka lönsamheten i ifrågavarande bransch. Detta är den slutsats som professor Joe S. Bain m fl kommer fram till. Hans och andras undersökningar i ämnet refereras i den första delen av kapitel II. Eftersom det veterligen inte gjorts någon motsvarande studie här i Sverige ansågs det ha sitt intresse att genomföra en sådan. Sålunda undersöktes sambandet mellan förändringar i koncentrationsgrad och lönsamhet i ett antal särskilt utvalda svenska branscher under perioden 1967-72. Uppläggningen och resultaten av detta arbete redovisas likaså i det andra kapitlet. Tyvärr kunde inte denna rätt tidskrävande typ av studie få en sådan omfattning att dess resultat kan läggas till grund för mera bestämda slutsatser. Icke desto mindre torde de dock med viss försiktighet kunna tolkas som ett stöd för hypotesen om ett positivt samband mellan stigande koncentrationsgrad och växande lönsamhet inom berörda branscher.

Sammanfattningsvis ger kapitlen I och II vid handen att den svenska ekonomin utvecklas mot en allt starkare koncentration som kan antas förstärka redan befintliga marknadsimperfektioner och särskilt i de fall inträdesbarriärer föreligger medverka till en relativ höjning av lönsamheten i de branscher, där koncentrationsprocessen är mest markant. Som redan framhållits är sådana vinster visserligen större än inom många andra

branscher men upp till en viss nivå ändå inte tillräckligt stora för att medföra några positiva allokeringseffekter. Däremot är de tillräckligt stora för att utifrån vissa värderingar utgöra särskilda fördelningsproblem.

b) Enligt gängse nationalekonomisk terminologi brukar de vinster betraktas som "normala", vilka vid full säkerhet ger företagen en avkastning motsvarande en marknadsmässig förräntning av kapitalet. Däremot är det en öppen fråga vad som är att betrakta som en "normal" räntenivå.

Den neoklassiska teoribildningen har enligt en vanlig tolkning inneburit att räntan i en perfekt konkurrensmodell skulle kunna härledas utifrån kapitalets marginalproduktivitet och den funktionella inkomstfördelningen därmed vara uteslutande bestämd av rådande produktions- och marknadsförhållanden. (Se exempelvis C.E. Ferguson: The Neoclassical Theory of Production and Distribution, sid. 252-255 samt Paul A. Samuelson: Economics, 1964 sid. 595-596.)

Senare teorier har emellertid visat att dessa föreställningar är felaktiga och att räntenivån även torde bestämmas av andra faktorer, däribland sådana institutionella förhållanden som förmögenhetsfördelningen samt makt- och ägarstrukturen. Det går alltså inte ens att i en perfekt konkurrensmodell bestämma räntenivån oberoende av ovan nämnda förhållanden som i sin tur är historiskt bestämda och i hög grad betingade av politiska och sociala faktorer. Skillnader i historisk utveckling och politiska maktförhållanden skulle alltså kunna medföra att ekonomier med samma teknologi likväl kan ha olika räntenivåer. Bland dessa skulle det heller inte finnas någon nivå som i objektiv mening vore att betrakta som mera "normal" än någon annan.

Varje räntenivå är sålunda diskutabel i den bemärkelsen att de faktorer som bidrar till att bestämma den kan bedömas på skilda sätt mot bakgrund av människors olika värderingar.

Detta synes vara det viktigaste resultatet av den under sextiotalet utkämpade kapitalkontroversen mellan Cambridge i England och Cambridge i USA. Denna kontrovers har tämligen ingående refererats i kapitel III för att visa riktigheten i ovannämnda påståenden samt påvisa att förändringar i de institutionella förhållandena sålunda kan få bestående konsekvenser för inkomstfördelningen.

Enligt John R. Hicks (Theory of Wages, 1932) skulle en autonom förändring i löne- och ränterelationen - ceteris paribus - påverka den funktionella inkomstfördelningen på ett sätt som kunde bestämmas med hjälp av substitutioneelasticiteten (σ). Vid $\sigma > 1$ skulle löneandelen minska om lönerna höjdes relativt till räntan. Vid $\sigma < 1$ skulle den öka och vid $\sigma = 1$

förbli oförändrad. (Att empiriska studier påvisat en över långa tider tämligen oförändrad funktionell inkomstfördelning torde utgöra en viktig orsak till det allmänt stora intresse som ägnats den s k Cobb-Douglasfunktionen i vilken substitutionselasticiteten som bekant alltid är 1.)

Denna teori säger emellertid ingenting om hur inkomstfördelningen påverkas av förändringar i den institutionella ram inom vilken ekonomin har att fungera.

Den vinstandelsmodell som diskuteras i de avslutande kapitlen tänkes bl a medföra förändrade inkomstrelationer i det att löntagarna förutsättes få del i den avkastning som för närvarande tillfaller kapitalägarna. Den totala effekten av en sådan förändring kan emellertid inte enbart analyseras på det sätt som nyss berörts, eftersom modellen även antages medföra vissa andra väsentliga förändringar såsom en ny fördelning av ansvarstagandet samt en på sikt förändrad ägarstruktur.

c) I kapitel IV diskuteras risktagandets betydelse som en kostnad för företaget och möjligheten av att minska denna kostnad genom att överföra en del av risktagandet på de anställda i företagen. Med hjälp av ett särskilt försäkringssystem skulle en sådan åtgärd kunna bli till löntagarnas fördel även i en perfekt konkurrensekonomi, eftersom dessa skulle få del i de förväntade vinster vilka företagen önskar tillförsäkra sig som kompensation för sitt risktagande. Därtill kommer att dessa riskpremier skulle minskas till följd av riskspridningen, vilket torde medföra en effektivare resursfördelning.

En annan företeelse i samband med förekomsten av risk utgörs av det självklara förhållandet att de faktiska utfallen ofta avviker från de förväntade. I det andra kapitlet behandlas enbart de faktiska vinsterna. Detsamma gäller på sätt och vis också för kapitel III, eftersom inget antagande om osäkerhet införs i modellen. I ett dynamiskt sammanhang som det i vilket den verkliga ekonomin fungerar synes det dock starkt motiverat att inrikta intresset på de förändringar i den förväntade lönsamheten som diverse konkurrensbegränsningar kan ge upphov till.

Utifrån såväl rättvise- som effektivitetsskäl kan det från samhällets sida synas angeläget att söka utjämna de skillnader som sålunda kan uppstå. Bland de åtgärder som vidtagits i detta syfte kan nämnas kartellagstiftning, prisövervakning, fusionskontroll m fl. Svårigheterna att med dessa instrument uppnå önskade resultat är emellertid betydande. Dels behövs det för en effektiv tillämpning en ingående och ständigt aktuell kännedom om rådande efterfråge- och kostnadsförhållanden. Denna informationsinhämtning torde vara starkt resurskrävande, i synnerhet som företagens

egna uppgifter knappast utan vidare kan tas ad notam. Tanken med åtgärderna är ju att man behöver kontrollera och styra företagen.

Därtill kommer att åtgärderna inte alltid är helt okontroversiella ens från samhällets egen synpunkt. Mycket ofta kan man nämligen tvingas välja mellan teknisk effektivitet och effektivitet i resursfördelningssystemet mot bakgrund av vissa målsättningar för inkomstfördelningen. Påtagliga stordriftsfördelar kan exempelvis göra en företagsexpansion eller en fusion så ekonomiskt fördelaktig att nackdelarna med en därigenom ökad monopolgrad inte anses tillräckligt stora för att motivera ett ingripande från samhällets sida. I vissa fall kan samhället till och med se det förenligt med sina egna intressen att främja en sådan utveckling, trots att man därmed ökar skillnaderna i förväntad lönsamhet mellan olika branscher. Utan att gå närmare in på enskildheter i det konkreta fallet kan dock nämnas att fusionen mellan Cementa och Gullhögen synes utgöra ett gott exempel på den typ av situationer som här åsyftas.

Den proportionella vinstbeskattningen, som av naturliga skäl endast kan tillämpas på faktiska vinster, har visserligen till effekt att minska de absoluta skillnaderna i branschernas och företagens förväntade lönsamhet. Däremot torde den inte påverka de relativa skillnaderna i någon nämnvärd utsträckning.

Den vinstandelsmodell som presenteras i kapitel VI tillhandahåller ingen fullständig lösning på problemet. Den tjänar inte till att förhindra konkurrensbegränsningar eller minska lönsamhetsklyftorna mellan olika branscher och företag. Vad den syftar till är helt enkelt att tvinga företagens ägare att ge sina egna anställda del i sina företags förväntade vinster, däribland även i de företag vars vinstförväntningar är relativt sett höga till följd av olika slags konkurrensbegränsningar. Detta skulle utifrån vissa värderingar mildra det fördelningsproblem som sammanhänger med monopolbildningar och därmed förknippade förväntningar om monopolvinster.

Beträffande effektiviteten i resursfördelningssystemet synes inte modellen medföra någon förbättring, något som ingående diskuteras i kapitel VII. Däremot synes den ge starka incitament till en ökad effektivitet inom varje enskilt företag. Detta beror på att de anställda kan antas få ett starkare intresse av att främja sina företags lönsamhet, eftersom de själva skulle få del i de vinster som därigenom uppstår. Värdet av denna effekt är emellertid mycket svårt att uppskatta, varför frågan endast berörts mycket ytligt i detta arbete. Sannolikt är de effektivitetsvinster som skulle kunna erhållas av en sådan betydelse att de skulle förtjäna ett

mera ingående studium.

Syftet med modellen begränsas dock ej till frågorna om effektiviteten och fördelningen av inkomsterna. Genom delaktigheten i vinsterna vilka även fortsättningsvis antages till stor del investeras i företagen tänkes de anställda under vissa förutsättningar få ett växande ägande och ägarinflytande, en process som skulle gå snabbast i de delar av ekonomin som är mest expansiva. Denna utveckling mot ett starkare inflytande för de anställda i sina respektive företag utgör en annan av modellens målsättningar.

Mot bakgrund av en i kapitel V lämnad redogörelse för vinstandelstankens tidigaste historia och dess aktuella behandling i ett mindre antal länder presenteras modellen i det därpå följande kapitlet. Sammanfattningsvis kan här sägas att modellens centrala egenskap består i att kapitalägare och anställda skulle bära ett gemensamt ansvar för den ekonomiska verksamheten och sålunda tillsammans tillgodogöra sig företagets vinster alternativt svara för eventuella förluster. Detta skulle visserligen medföra att löntagarnas arbetsinsatser i likhet med ägarnas kapital skulle bli föremål för ett visst risktagande. Å andra sidan skulle äganderätten till den inom näringslivet fortgående kapitalbildningen till stor del överföras på de anställda. Därigenom skulle de som redan nämnts inte bara få ett successivt ökat ägande utan också ett växande inflytande inom och över sina respektive företag.

I det avslutande kapitlet genomförs en analys av företagens beteende i ovan beskrivna vinstandelsmodell. Härvid görs jämförelser med såväl en kapitalistisk modell som med en socialistisk marknadsmodell, här kallad den statskooperativa modellen. Resultaten redovisas bl a i tabellform i slutet av kapitel VII, medan de matematiska beräkningarna för läsbarhetens skull samlats i ett särskilt appendix.

I. KONCENTRATIONSTENDENSER INOM SVENSKT NÄRINGSLIV

I.1. Företagssektorn

Studier av det svenska näringslivets utveckling under tiden efter andra världskriget ger vid handen att denna präglats av en internationellt sett god tillväxttakt, vilken bl a möjliggjorts genom en fortgående strukturell omvandling. Denna process har medfört tydliga tendenser till koncentration av produktionen till allt större enheter. Härigenom har också vissa ägargrupper fått ett ökat inflytande över företagsamheten.

Koncentrationsgraden inom näringslivet kan dels bestämmas med avseende på näringslivet i dess helhet dels på enskilda näringsgrenar. Man kan exempelvis undersöka hur stor del av den totala industriproduktionen som de 50 eller 100 största företagen svarar för. Denna metod har använts av Koncentrationsutredningen till vars resultat vi strax skall återkomma. På motsvarande sätt kan man mäta koncentrationsgraden inom varje bransch för sig. Ett problem i sammanhanget är dock att man saknar ett entydigt mått på storleken hos ett företag. Man kan exempelvis utgå från aktiekapitalets värde, antalet anställda, omsättningen, förädlingsvärdet eller någon annan tänkbar storleksindikator. För att få fram en rimlig rangordning mellan företagen tvingas man därför i regel väga samman flera av dessa olika faktorer.

Vid bedömningen av konkurrenssituationen inom en bransch räcker det emellertid inte med att bara studera koncentrationsgraden. Man måste också ta hänsyn till hur branschens företag är lierade med varandra och med företag i andra branscher. Ett företag som ingår i en stor koncern kan många gånger ha en avsevärt starkare marknadsposition än vad dess storlek i förhållande till de andra företagen i branschen skulle antyda. Koncentrationsnivån är med andra ord ingen direkt avspegling av konkurrensförhållandena. Så mycket mera gäller detta som den svenska marknaden långt ifrån avskärmats från konkurrens utifrån. Även om koncentrationen drivits så långt inom någon bransch att det bara finns ett enda producerande företag på marknaden, kan likväl konkurrensen vara mycket hård till följd av gynnsamma transportförhållanden och en liberal handelspolitik.

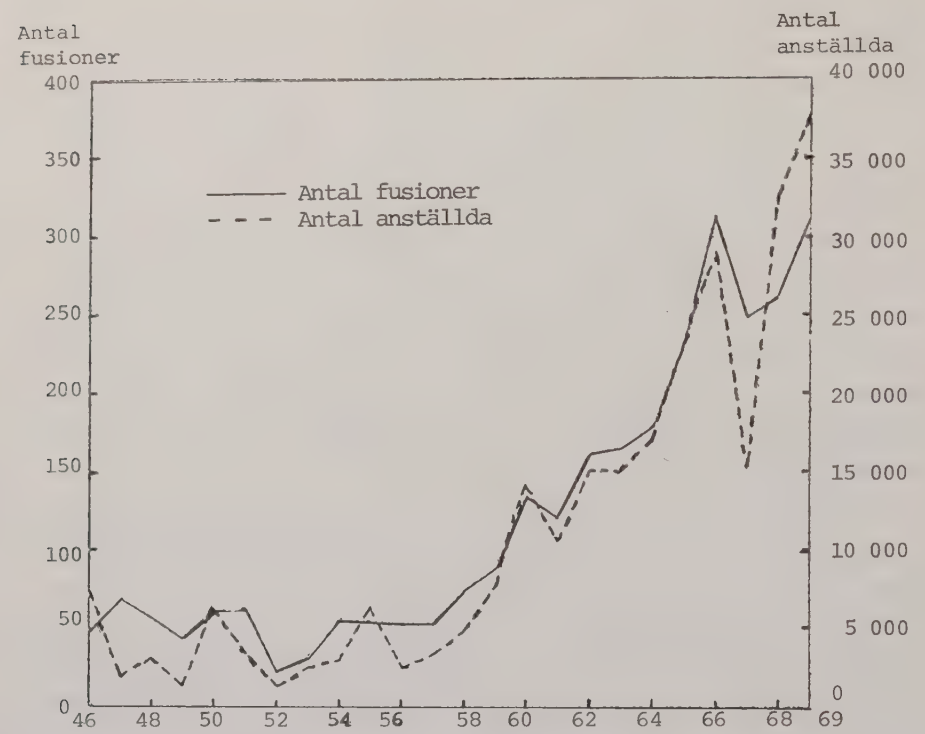
Utan att föregripa en följande diskussion om sambandet mellan koncentration och konkurrensbegränsning skall här göras ett försök att beskriva den utveckling mot en allt starkare koncentration som det svenska näringslivet undergått sedan andra världskriget. Följande uppgifter ur Koncentrationsutredningen kan belysa detta händelseförlopp. Mellan åren

1942 och 1964 ökade de 50 största privata företagens andel av antalet anställda inom den privata sektorn från 16 till 21 procent. För de 200 största företagen var motsvarande procenttal i stället 25 till 32. Då är att märka att koncentrationsprocessen gått snabbare under senare delen av perioden, dvs från 1960 till 1964.[1] Om man ser till förädlingsvärdet var koncentrationsgraden inom industrin år 1963 faktiskt större än vad sysselsättningssiffrorna anger. Jämfört med andra länder som exempelvis USA och Västtyskland var koncentrationen i Sverige "avsevärt högre".

Utredningen konstaterar vidare att koncentrationsprocessen inte kan förklaras av att de största företagen skulle ha haft en snabbare tillväxttakt än de mindre, eftersom någon sådan tendens inte kunnat påvisas. Förklaringen har i stället fått sökas i att företag blivit större genom att de slagits samman. I likhet med koncentrationsgraden visade det sig också att fusionstakten ökat under den av utredningen observerade delen av 1960-talet.[2]

Denna tendens till en ökad takt i samgående mellan företag har ytterligare accentuerats under senare hälften av 1960-talet. Detta framgår tydligt av Bengt Rydéns kartläggning av "Fusioner i svensk industri". Enligt de tabeller han redovisar var antalet fullständiga fusioner (dvs förvärv eller sammanslagningar av företag) under femårsperioden 1965-69 nästan lika stort som under hela den övriga delen av efterkrigstiden samt nästan dubbelt så stort som motsvarande antal under det närmast föregående femårsintervallet 1960-64.[3] Rydén fann också, när han sökte bedöma fusionsaktiviteten med utgångspunkt från antalet anställda i företag som förvärvats av andra, att tendensen i stort sett varit densamma som när man enbart ser till antalet fusioner. Även med detta mått har omkring hälften av efterkrigstidens totala fusionsverksamhet ägt rum under senare delen av 1960-talet. I runda tal har en tredjedel av alla löntagare inom industrin varit anställda i företag, som någon gång förvärvats av ett annat företag efter 1945. I fyra fall av fem har dessa förvärv skett under 1960-talet. Figur 1 visar med stor tydlighet hur denna fusionsaktivitet tagit fart i början av 1960-talet och därefter starkt accelererat under hela detta decennium. Att företagskoncentrationen fortsatt under senare delen av 1960-talet bestyrkes också av en undersökning som gjorts av Statens pris- och kartellnämnd. Vid en genomgång av ett stort antal varugrupper representerande 70 procent av den totala industriproduktionen visade det sig att de fyra största företagen i varje grupp svarade för genomsnittligt 68 procent av produktionen inom respektive grupp år 1963. Denna siffra hade bara fyra år senare, dvs 1967 höjts till 78 procent.

Figur 1. Antal fusioner och antal anställda i fusionerade företag 1946-69



Källa: Bengt Rydén: Fusioner i svensk industri, sid. 47.

Under 1960-talet har också fusionsverksamheten mellan svenska och utländska företag blivit avsevärt intensivare än vad den tidigare varit. Härvid har svenska uppköp av i utlandet belägna, utländska företag varit ungefär dubbelt så många som utländska företags förvärv av svenska företag i Sverige. Dessa fusioner med utlandet motsvarade under 1960-talet tillsammans drygt 20 procent av de mellan svenska företag genomförda fusionerna. Även ifråga om fusionerna med utlandet kan en viss stegring i fusionstakten förmärkas. Särskilt markant kommer den till uttryck vad gäller svenska företagsköp i utlandet.[4)]

Rydén redovisar också hur fusionerna fördelat sig branschvis inom industrin. Det klart största antalet fusioner inom en enskild näringsgren har under efterkrigstiden ägt rum inom livsmedelsindustrin. Vidare har fusionsaktiviteten varit stark inom järn-, metallmanufaktur-, maskin- och kemiska industrin.

I.2. Ägarförhållandena

Efter denna bild, som här getts av koncentrationstendenserna på företagsnivån, skall vi nu övergå till att behandla ägarförhållandena inom näringslivet. Vi kan härvid återigen utgå från Koncentrationsutredningen, som ger en ingående beskrivning av ägarstrukturen i början av 1960-talet. Tyvärr saknas emellertid en trendmässig belysning av förändringarna i denna struktur. Det konstateras emellertid att antalet aktieägare ökat med över 40 procent i de börsnoterade företagen från 1958 till 1964. Uppenbarligen har denna spridning av ägandet dock inte haft någon motsvarande effekt för inflytandet över företagen. Det framgår nämligen också att en fjärdedel av aktiekapitalet i 15 representativa börsnoterade företag år 1964 innehades av en promille av aktieägarna, medan hälften av kapitalet ägdes av en procent av ägarna. Av en undersökning rörande 282 större svenskägda företag*) framgick att "en ägare/ägargrupp ensam eller tillsammans med en annan ägare/ägargrupp hade majoritetsintresse eller dominerande minoritetsintresse i 190 av de 282 företagen. I ytterligare 54 företag hade en ägare eller ägargrupp starkt minoritetsintresse."[5] Detta stämmer rätt väl med en annan av utredningens uppgifter, nämligen att röstmajoriteten vid tre fjärdedelar av de börsnoterade företagens bolagsstämmor var fördelad på högst tre personer, vilket också skulle ha varit fallet år 1942.

Jämförelser som gjorts med liknande undersökningar i USA och England visar att ägarkoncentrationen i dessa länder är mindre än vad den är i Sverige. Då bör dock framhållas att de största företagen i USA och England är större än de största svenska företagen, vilket kan ge missvisande resultat vid en jämförelse, eftersom ägarkoncentrationen oftast är starkare i mindre företag än i större.

Även om antalet personer, vilka deltar i de börsnoterade företagens stämmor, ökat något sedan 1942 i likhet med andelen representerade aktier och aktieägare synes det dock i huvuddelen av dessa företag inte ha skett någon spridning av det avgörande ägarinflytandet. Detta är nu som tidigare mycket starkt koncentrerat till ett i varje företag mycket litet antal personer.

Innebörden av detta måste då vara, att i takt med produktionens koncentration till ett minskande antal allt större företag ett fort-

---

*) Hit räknas företag med mer än 500 anställda, affärsbanker, självständiga investmentbolag samt övriga företag som noteras vid börsen eller på fondhandlarnas lista.

sättningsvis mycket begränsat antal nyckelpersoner inom svenskt näringsliv utövar ett betydande inflytande över en växande del av den ekonomiska verksamheten.

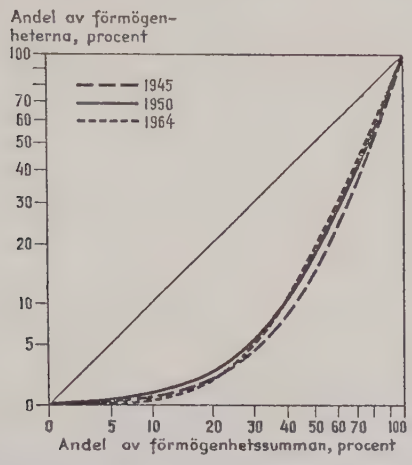
Den allt starkare koncentrationen av ägarinflytandet kan vi se som en extern effekt av vårt ekonomiska system och som ett pris vi hittills måst betala för en effektiv produktionsutveckling. Även om frågor rörande maktfördelningen inom vårt samhälle behandlas inom andra vetenskaper såsom statskunskap och sociologi, måste det ändå vara en viktig uppgift för nationalekonomer att studera dessa problem och analysera de ekonomiska konsekvenserna av olika institutionella förändringar i syfte att påverka denna maktfördelning.

Koncentrationsprocessen inom näringslivet är emellertid inte bara av betydelse för inflytandet. Rimligen bör den också påverka inkomst- och förmögenhetsfördelningen. Utan att försöka någon analys av dessa komplicerade sammanhang skall här blott i korthet refereras de resultat som framlagts av Koncentrationsutredningen. Om man ser till fördelningen av de skattepliktiga inkomsterna före skatt och transfereringar har det skett en viss men rätt begränsad utjämning under efterkrigstiden. Denna förändring hänför sig dock huvudsakligen till 1940-talet, varefter fördelningen förhållit sig tämligen stabil. Om hänsyn tas till skatter och bidrag visar sig en något starkare utjämning. Särskilt har de allra högsta och lägsta inkomsterna påverkats i utjämnande riktning. Då bör dock påpekas att de disponibla inkomsterna inte återspeglar kollektiva nyttigheter såsom fri utbildning, skolfrukostar, fri sjukvård etc. Hur dessa faktorer påverkar inkomstfördelningen är svårt att exakt bestämma men sannolikt har de en utjämnande inverkan.

I.3. Förmögenhetsfördelningen

Beträffande förmögenhetsfördelningen har det varit svårt att med hjälp av taxeringsstatistiken ge en helt rättvisande bild. Alla slag av förmögenhet är nämligen inte skattepliktiga och vissa av dem deklareras till artificiellt låga belopp som exempelvis fastigheter. Vad utredningen kommit fram till med reservation för dessa och liknande felkällor är emellertid att förmögenhetsfördelningen varit anmärkningsvärt stabil under hela efterkrigstiden. Som stöd för detta kan här återges ett av utredningen uppgjort diagram, som med hjälp av s k Lorenz-kurvor visar förmögenhetsfördelningen vid tre olika tillfällen efter kriget.

Figur 2. Procentuell andel av förmögenheterna samt deras procentuella andel av förmögenhetssumman åren 1945, 1950 och 1964. Kumulativa fördelningar. Logaritmiska skalor.



Källa: Koncentrationsutredningen V, SOU 1968:7, sid 180.

De små förändringar som utredningen kunnat konstatera har enligt dess egen bedömning "gått i utjämnande riktning under perioden som helhet, men snarast mot ökad ojämnhet under periodens senare del". Uppgifterna om de mest förmögna gruppernas andel av den totala förmögenheten i landet är mycket osäkra. Vad de antyder är dock att de en procent rikaste skulle ha ökat sin andel något litet mellan 1945 och 1964.[6)]

Utredningen har också undersökt hur människor placerat sina förmögenheter. Härvid framkom att de minst förmögna i stor utsträckning höll sina besparingar på bank, de något mer förmögna hade i regel placerat dem i fastigheter, medan de mest förmögna huvudsakligen förvärvat aktier för sitt kapital. Ju större förmögenhet en person hade desto större var sannolikheten för att han skulle ha stora ägarintressen i ett eller flera storföretag och desto större sannolikhet var det också för att han skulle kunna och vilja utöva sitt ägarinflytande i företagens styrelser.[7)]

I.4. Orsakerna till koncentrationsprocessen

Efter att i föregående avsnitt ha påvisat att det förekommer en koncentration inom näringslivet samt försökt att med tillgängligt fakta-

material bedöma omfattningen av denna process, skall vi här uppehålla oss ett slag vid vad som kan ha förorsakat den.

En av marknadsekonomins visserligen starkt omstridda och kritiserade men också mest fundamentala principer är att företagen antas handla på det för dem mest lönsamma sättet. Med vissa nyanseringar torde detta antagande vara tämligen realistiskt. När företag går samman kan vi därför utgå ifrån att detta sker för att parterna anser det mera lönsamt med en större företagsenhet än med två mindre. När större företag köper upp mindre företag på marknaden så är det för att det lönar sig att göra så. Men varför lönar det sig?

En av anledningarna kan vara att det förekommer s k stordriftsfördelar, dvs långsiktigt sjunkande styckkostnader - något som är ett sedan mycket länge observerat fenomen. Redan Adam Smith kunde i en analys av den dåtida prisutvecklingen konstatera att priserna på fabrikstillverkade varor (manufactured goods) tenderade att sjunka i förhållande till jordbrukspriserna.[8] Detta var ett uttryck för att den maskinella produktionen skedde med stigande avkastning, vilket inte gällde för jordbruksproduktionen.

Omkring tre kvarts sekel senare gjorde John Stuart Mill en av de första mera grundliga analyserna av de faktorer som ger upphov till stordriftsfördelar.[9] Mill förutspådde att företagen skulle fortsätta växa i takt med den ekonomiska och tekniska utvecklingen. Denna uppfattning kom senare även att omfattas och intensivt propageras av Karl Marx.

Förekomsten av stordriftsfördelar är alltså inte någon ny upptäckt. Många är också de som genom tiderna ägnat frågan stor uppmärksamhet. Två av dem som gjort detta på senare tid är den engelske ekonomen C.F. Pratten samt hans svenske kollega Gunnar Ribrant, vars framställningar fått ligga till grund för den följande genomgången av stordriftsfördelarnas orsaker. I samband härmed skall också beröras vissa nackdelar med produktion i stor skala, vilka också kan förekomma.

Stordriftsfördelar kan uppstå på såväl företags- eller rättare produktionsenhetsnivå som koncernnivå. I det förra fallet rör det sig vanligen om tekniskt betingade kostnadssänkningar i samband med en ökad produktion. I det andra fallet kan exempelvis samordningsvinster uppstå vid fusion mellan olika företag med komplementära produkter. Fördelar för företagen kan också uppnås genom marknadsuppdelning, gemensam prispolitik och minskad konkurrens.

I sin undersökning av stordriftsfördelar inom den brittiska industrin redovisar Pratten ett antal olika typer av sådana fördelar, vilka var för sig kan uppträda på den ena eller andra eller båda av de ovan nämnda organisationsnivåerna.[10)]

a) Odelbarheter. Vissa kostnader är oberoende av produktionsvolymen. Hit hör exempelvis utvecklingskostnaderna för en ny produkt, framtagandet av ny teknik, bedömning av olika inköpskällor, utgifterna för vissa kapitalvaror vars kapacitet ej fullt utnyttjas, uppläggning av annonskampanjer mm. En ökning av produktionen minskar alltså de genomsnittliga kostnaderna.

b) Fördelar med ökade dimensioner. En lagerlokal som rymmer dubbelt så mycket som en annan kostar exempelvis i regel mindre än dubbelt så mycket att uppföra. Kostnaderna för skötsel, vård och bevakning av anläggningar och byggnader stiger heller inte i proportion med dessas storlek. Cisterner och pipe-lines är andra exempel på hur kostnaderna kan minska i förhållande till kapaciteten vid större dimensioner genom att materialåtgången inte ökar i proportion till kapaciteten.

c) Fördelar med specialisering. Ju större ett företags produktion är desto bättre lönar det sig i regel att anställa särskilda experter och införskaffa specialkonstruerad utrustning.

d) Fördelar med samlade resurser. Företag med ett stort antal maskiner av en och samma sort behöver inte hålla ett lika stort lager av reservdelar i förhållande till maskinantalet som ett företag med färre maskiner. Det torde finnas motsvarande besparingar att göra för de större företagen ifråga om lagerhållning av såväl råvaror som färdiga produkter. Ibland står också stordriftsfördelar att vinna i samband med service och reparation av maskinparken.

e) Överlägsen teknik eller organisering av produktionen. Vid ökad produktionsvolym kan det vara möjligt att nedbringa styckkostnaderna genom utnyttjande av en mera automatiserad utrustning. Om produktionen är tillräckligt stor kan den exempelvis organiseras enligt löpande-band-principen, vilket kan medföra en produktivitetsökning. Vissa rationaliseringsvinster kan ibland också uppnås på en del områden såsom personaladministration och lagerhållning med hjälp av modern datateknik, något som sällan lönar sig i mindre företag.

f) Inlärningsvinster. Att lära sig hur en viss produktionsutrustning fungerar tar tid. Det kan också vara mera komplicerat att sköta en produktionsapparat med hög kapacitet än en med låg, även om det inte jämt behöver förhålla sig på det viset. Den extra inlärningstid som

kan behövas står dock inte alltid i proportion till kapacitetsökningen. Inlärningskostnaderna blir i dessa fall lägre per framställd enhet, när produktionen ökar.

g) Fördelar genom bättre marknadskontroll. En koncern med vertikal integration har möjlighet att samordna produktionen i företagen så att det uppstår mindre fluktuationer i lagerhållning och orderingång. Genom kontinuiteten och säkerheten i affärsförbindelserna mellan företagen skapas också ökade förutsättningar för en planmässig anpassning av produktionskapaciteten efter bedömning av efterfrågeutvecklingen på längre sikt. Vissa besparingar kan också tänkas uppkomma genom lägre försäljningskostnader och minskat behov av kvalitetskontroll, eftersom både köpare och säljare tillhör samma koncern.

Gunnar Ribrant har i sin avhandling om stordriftsfördelar valt att dela upp dem i statiska och dynamiska. En del av dessa sammanfaller i huvudsak med dem av Pratten redovisade. Därför skall här bara redogöras för de ytterligare stordriftsfördelar, vilka Ribrant behandlat.

Till de statiska fördelarna hör:

h) Minskade transportkostnader. I de fall flera företag konkurrerar på samma geografiska marknader med likvärdiga produkter fraktas varorna inom vissa områden i motsatta riktningar eller med flera transporter i samma riktning. Vid ett samgående mellan företagen kan sådana "onödiga" kors- och dubbeltransporter undvikas.

i) Integrationsvinster. Utöver de besparingar som nämnts under g) genom rationellare lagerhållning mm kan det också uppstå vinster av rent produktionsteknisk natur. Ribrant nämner som exempel att en samordning av pappersmasse- och papperstillverkning kan göra det möjligt att undvika den tekniska proceduren att först torka pappersmassan för att sedan behöva blöta upp den igen inför nästa arbetsmoment.

j) Homogenitetsfördelar. Ibland medger en sammanslagning av företag att produkterna i ökad utsträckning kan standardiseras, vilket kan förbilliga såväl framställning som service.

k) Inköpsfördelar. I anslutning till a) ovan kan tilläggas att kostnaderna för att administrera inköpen till ett företag vanligen inte växer i takt med inköpens storlek. Tvärtom kan det ofta vara möjligt för stora kunder att utverka bättre villkor än det är för deras mindre konkurrenter.

l) Finansiella fördelar. De finansiella transaktionerna ökar i regel efterhand som ett företag växer. Ju större kund ett företag är

hos sin bank desto starkare ställning har det i sina förhandlingar med banken rörande olika kreditfrågor.

Till de dynamiska stordriftsfördelar, som Ribrant redovisar, hör följande.

m) Tillväxtfördelar. När efterfrågan ökar proportionellt hos alla företag inom en viss bransch får de större företagen följaktligen ett absolut kraftigare efterfrågetillskott. Detta möjliggör nyinvesteringar i större skala än vad som är möjligt för mindre företag. I stället för att i det större företaget bygga ut samtliga anläggningar i relation till efterfrågeökningen kan det vara mera lönsamt att bygga en ny betydligt större anläggning. Denna kan då till en början tvingas arbeta med en viss överkapacitet men efterhand som efterfrågan stiger kan den inom det stora företaget kanaliseras till den nya anläggningen som sålunda rätt snart kan uppnå en godtagbar produktionsvolym. Denna möjlighet att tillvarata stordriftsfördelar på anläggningsnivån står inte öppen för företag med enstaka anläggningar.

Härtill kommer att "möjligheterna till skrotning av föråldrade och utslitna kapitalföremål ofta är genomsnittligt större i större företag".[11] Detta ger de större företagen fördelar även i de fall efterfrågan skulle minska, eftersom man då kan skrota eller lägga ned driften vid en eller flera anläggningar samtidigt som kapacitetsutnyttjandet kan bibehållas på en önskvärt hög nivå vid de resterande anläggningarna.

n) Fördelar av tidigare etablering. Även i de fall nyinvesteringarna i olika företag är absolut sett lika stora är det betydande fördelar förknippade med att redan ha en verksamhet etablerad gentemot att vara ny på marknaden. Viss överskottskapacitet kan finnas inom vissa delar av det redan etablerade företaget vilken kan komma till användning vid nyinvesteringen och sålunda förbilliga denna. Det kan exempelvis gälla planering, projektering och kontakter med säljare och avnämare. Tekniskt kunnande kan också vara svårt för ett nytt företag att förvärva medan det ganska enkelt kan överföras till nya anläggningar i ett redan existerande företag.

o) Stabilitetsfördelar. Under g) berördes de större företagens möjligheter att bättre anpassa sin verksamhet efter marknadens fluktuationer. Större företag har emellertid inte bara ökad förmåga att anpassa sig efter fluktuationerna utan i regel också bättre förutsättningar att själva minska dessa fluktuationer. Detta kan eventuellt göras genom en stark försäljningsorganisation men också genom verksamhet

på flera marknader, varigenom fluktuationerna på de olika marknaderna tar ut varandra. I varje fall kan de negativa effekterna för företaget härigenom mildras.

p) Forskningsfördelar. För det första finns det vissa stordriftsfördelar inom själva forskningsverksamheten. Viss arbetsbesparande apparatur blir exempelvis inte lönsam att använda förrän vid en viss omfattning av den forskning som bedrivs. Större företag med motsvarande större resurser för forsknings- och utvecklingsarbete har alltså bättre chans att tillgodogöra sig dessa fördelar än vad mindre företag har.

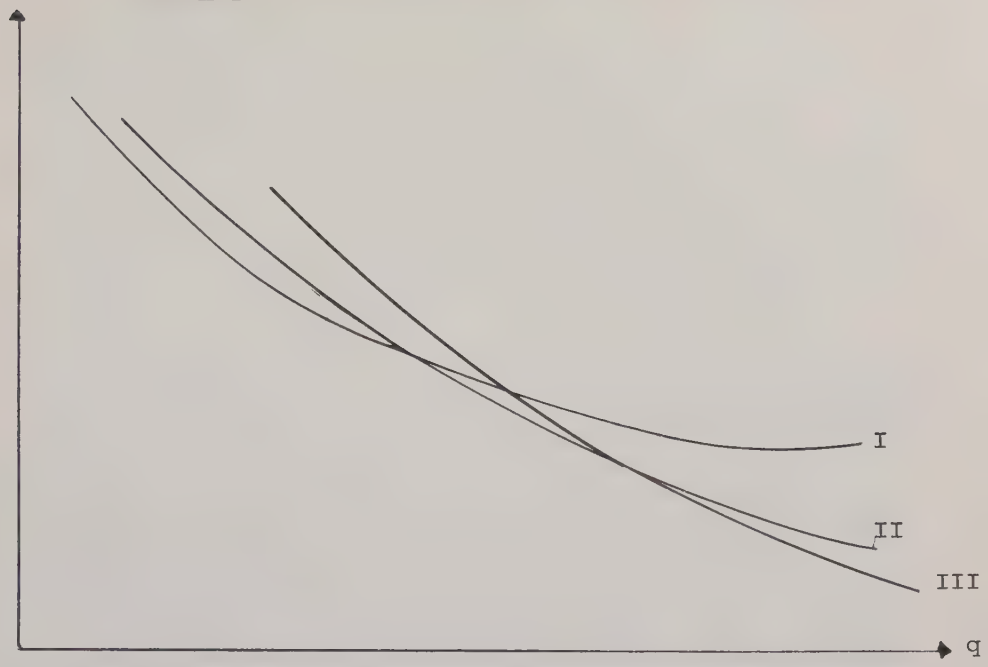
För det andra kan forskningsutgifter för varje ny produkt eller process ses som engångskostnader, vilka lönar sig först vid en produktionsvolym utöver en viss miniminivå. Hos stora företag med en betydande omsättning finns det i regel ett stort antal forskningsprojekt, som kan bedömas vara lönsamma. Efterhand som dessa projekt resulterar i bättre varor eller förbättrad teknik, kommer de stora företagens långsiktiga styckkostnadskurvor att förskjutas nedåt, vilket illustreras av figur 3. Denna möjlighet till kostnadssänkning genom forskning och teknisk utveckling gör det ständigt svårare för de mindre företagen att i längden konkurrera med de större.

q) Fördelar genom riskspridning. Ett storföretag har möjlighet att sprida sitt risktagande på ett stort antal av varandra oberoende projekt. Genom den utjämning av resultaten som härigenom kan väntas, kan större företag för varje enskild satsning utvälja mera riskfyllda projekt med högre förväntad avkastning än vad mindre företag vågar göra. Annorlunda uttryckt kan de större företagen genom sina möjligheter till riskspridning nedbringa sina riskpremier, vilket utgör ett slags stordriftsfördel.

Riskspridning ger också fördelar vid marknadsfluktuationer och vid inriktningen av forskningsverksamheten. Sannolikt lönsamma forskningsprojekt, som exempelvis inte kan genomföras av ett litet företag till följd av dess riskaversion, kan likväl komma till stånd i ett större företag. Med en starkare företagskoncentration kan det alltså synas som om antalet lönsamma forskningsprojekt skulle tendera att öka. För en bedömning härav måste emellertid också hänsyn tas till den sannolikt stimulerande inverkan på forskningen som utövas av konkurrensen mellan företag.

De stordriftsfördelar som hittills redovisats medför kostnadsbesparingar för företagen vilka också är samhällsekonomiskt fördelakti-

Figur 3. Långsiktiga styckkostnadskurvor vid olika grader av teknisk utveckling



I, II och III representerar successivt högre grader av teknisk utveckling, där den högsta graden ger lägsta kostnad vid den största produktionsvolymen.

ga. (Därmed inte sagt att de fusioner som ofta är en förutsättning för deras utnyttjande liksom den koncentration som därmed följer skulle vara det.) I det följande skall här utan anknytning till Prattens eller Ribrants framställningar också beröras några stordriftsfördelar som inte behöver vara till godo för samhället men väl för företaget. Hit hör exempelvis

r) Ökade påtryckningsmöjligheter. Dessa mycket svårmätbara fördelar består i att kunna påverka statsmakternas och kommunala myndigheters beslut i en för det egna företaget fördelaktig riktning. Inflytelserika företrädare för näringslivet har exempelvis möjlighet att vid sina återkommande kontakter med regering och riksbank diskutera olika näringspolitiska frågor av betydelse för de egna företagen - en möjlighet, som inte så ofta står öppen för representanter för mindre företag. Eftersom företagen spelar en viktig roll för samhällsekonomiska mål såsom produktion, sysselsättning och betalningsbalans

är det dels naturligt att det finns ett intresse från samhällets sida för enskilda företags problem dels att detta intresse står i viss relation till företagens storlek. Beträffande sysselsättningsmålet kan dock inte företagens betydelse mätas i absoluta tal utan bestämmas mot bakgrund av sysselsättningssituationen på de orter företagen är verksamma. Det är därför helt möjligt att ett litet företag kan utverka bättre villkor från samhällets sida på en liten ort med små alternativa sysselsättningsmöjligheter än vad ett stort företag skulle kunna åstadkomma i en tätort med hög och varierad efterfrågan på arbetskraft. De "påtryckningsmöjligheter" som kan finnas är sålunda inte enbart korrelerade med företagens storlek utan även lokalt betingade. Vid likvärdiga lokala förhållanden torde dock som regel möjligheterna att påverka myndigheternas agerande stå i positiv relation till företagsstorleken.

Det kan också finnas andra typer av påtryckningar vars effektivitet hänger samman med företagsstorleken eller i varje fall den relativa marknadsandelen. Ett företag kan exempelvis vilja påverka sina återförsäljare att inte föra konkurrentvaror. Framgången med en sådan aktion är naturligtvis beroende av vilka sanktioner som kan sättas in mot de återförsäljare, som inte rättar sig efter företagets intentioner. Här har storföretagen ett klart försteg, eftersom de vanligen har större resurser att genomföra sanktioner av olika slag.

På motsvarande sätt kan större företag ibland ha lättare att kontrollera sina inköpskällor och eventuellt även inverka på dem så att de inte förser konkurrentföretagen med viktiga och svåråtkomliga produktionsfaktorer.

s) Styrkefördelar. En större koncern med verksamhet på flera marknader kan låta något av sina företag bedriva en aggressiv priskonkurrens och subventionera företaget för dess förluster till dess konkurrenterna slagits ut och priserna åter kan höjas. Företag som inte på detta sätt hålles under armarna av övriga företag inom en koncern kan självfallet få mycket svårt att bemästra en sådan situation.[12)]

När målet uppnåtts kan metoden tillämpas på någon annan därtill lämpad marknad osv. Fördelen med att tillhöra en koncern kan också ta sig uttryck i att ett företag med förhållandevis svag marknadsposition förskonas från alltför stark konkurrens från ett annat koncernföretag i utbyte mot att den koncernen behandlas på motsvarande sätt på en annan marknad, där dess företag i gengäld har en svag position.[12)]

Innan vi lämnar detta avsnitt om stordriftens fördelar skall vi också beröra några av nackdelarna med produktion i stor skala. Eftersom dessa frågor behandlats av Pratten kan vi lämpligen följa dennes framställning.[13)]

Orsakerna till stordriftsnackdelar uppdelas i två grupper av vilka den ena utgörs av kvantitativa begränsningar ifråga om olika inputs, vilket kan leda till kostnadshöjningar eller till stopp för produktion utöver en viss nivå. Den andra gruppen består i att en eller flera produktionsfaktorer eller verksamhetsgrenar kan bli mindre effektiva i samband med en ökad produktion.

Dessa nackdelar bidrar samtliga till att minska effekten av de ovan relaterade fördelarna. I vissa fall kan de så småningom tillsammans helt uppväga dessa fördelar och hindra den långsiktiga styckkostnadskurvan från att sjunka ytterligare, när produktionen ökar.

Som exempel på tänkbara slag av kvantitativa resursbegränsningar nämner Pratten bl a arbetskraften, marken och olika råvaror vilka framkommer som biprodukter vid annan fabrikation.

Rent generellt bör väl också kunna tilläggas att när ett företag svarar för en betydande del av efterfrågan på olika typer av produktionsfaktorer och råvaror så måste det räkna med att priserna på dessa inputs kan stiga om produktionen och därmed faktoranvändningen ökar. Ju större ett företag blir desto större blir också sannolikheten för att det skall hamna i en sådan situation.

Till den andra orsakgruppen hör a) tekniska svårigheter, b) ledningsproblem, c) alienationsproblem samt d) besvärligare försäljning och distribution.

a) Vid större anläggningar kan det exempelvis bli nödvändigt med extra anordningar för bekämpande av miljöförsämringen i form av högre buller, ökad stress, större rökutsläpp etc.

b) Kostnaderna för beslutsfattande samt för samordning och organisering av produktionen kan öka mer än proportionellt till produktionsökningen. Det är i regel svårare att administrera ett större företag än ett mindre. Besluten kan fördröjas genom att flera människor måste involveras. Ordervägarna blir längre. Relationerna mellan de olika befattningshavarna tenderar lätt att bli opersonligare, vilket försvårar en smidig samordning av avdelningarnas verksamheter. Företagets "byråkrati" kan i enlighet med Parkinsons "lag" tendera att växa i snabbare takt än produktionstillväxten.

c) den känsla av samhörighet som ibland kan finnas mellan ägare och anställda i mindre företag kan lätt gå förlorad, när företaget växer. Om följden blir ett ökat främlingsskap i de anställdas förhållande till produktionsredskapen och arbetsuppgifterna, kan detta leda till minskad effektivitet i arbetet. Konfliktanledningar, som i ett mindre företag snart observeras och åtgärdas genom samtal och direkta överenskommelser mellan parterna, kan i ett stort företag förbises så länge att de hunnit bli till allvarliga problem, innan de slutligen tas upp till förhandling mellan parterna. Det större avståndet mellan företagsledningen och personalen på verkstadsgolvet ökar också risken för samlade missnöjesyttringar från de anställdas sida i form av exempelvis maskning, vilda strejker el dyl.

d) Det kan vara så att en ökad försäljning i första hand går till längre bort belägna marknader varigenom distributionskostnaderna i sådana fall stiger. Motsvarande kan också gälla för försäljningskostnaderna, om exempelvis kundkoncentrationen på de nya marknaderna är lägre än på de gamla eller om där av någon anledning finns ett starkare köpmotstånd mot företagets produkter.

I.5. Koncentrationsprocessens fortsatta utveckling

Det finns just ingenting som talar för att trenden mot ökad koncentration skulle ha upphört. Tvärtom finns många tecken på motsatsen.

1) Utvecklingen under 1960-talet uppvisade en kraftigt accelererad takt i koncentrationsprocessen under decenniets senare del. En enkel extrapolering av den rådande trenden skulle alltså ange en ytterligare ökning av takten i denna process. Att det blir så vet vi givetvis inte. Det enda vi med säkerhet vet är i stället att denna accelererande trend förr eller senare måste brytas. Även om så skulle ske inom de närmaste åren förefaller det ändå sannolikt med utgångspunkt från den hittillsvarande utvecklingen att koncentrationstakten kommer att vara hög under hela 1970-talet i jämförelse med tiden före 1960.

2) Ett annat skäl till en sådan förmodan är att även de största svenska företagen är små i förhållande till sina motsvarigheter i exempelvis USA och England. I takt med ett växande engagemang på utländska marknader kan det sålunda vara ekonomiskt motiverat att expandera företagen till samma nivå som den de största konkurrenterna redan

uppnått.

3) Den internationella handeln ökar kontinuerligt. Kommunikationerna har förbättrats samtidigt som marknader utvidgats genom tillkomsten av olika tullunioner och frihandelsområden. I detta sammanhang har gynnsamma förutsättningar skapats för framväxten av s k multinationella företag. Även om man i vissa fall på anläggningsnivån kunnat precisera en optimal produktionsvolym utöver vilken styckkostnaderna åter börjar stiga, har man knappast kunnat fastställa någon motsvarande begränsning för de multinationella koncernföretagens tillväxt. Vad gäller den internationella koncentrationen förefaller det som om vi än så länge bara skulle befinna oss i början av en omfattande och långvarig process, vars konsekvenser ännu ingen kan överblicka. Om svenska företag skall klara sig på längre sikt i konkurrensen med de internationella storföretagen måste de förmodligen själva växa på liknande sätt. Flertalet svenska storföretag har också tidigt inriktat sig på en multinationell utveckling genom en omfattande etablering av dotterföretag världen över. Därtill har också en tendens till ökad internationalisering av den svenska företagsamheten kunnat skönjas och denna trend kommer sannolikt att bestå om inte ytterligare förstärkas under 1970-talet. Det förefaller troligt att denna resurskrävande process kommer att stimulera till fortsatta fusioner mellan antingen enbart svenska eller mellan svenska och utländska företag.

4) En intressant studie över outnyttjade stordriftsfördelar inom den engelska industrin har gjorts av C.F. Pratten i dennes tidigare refererade arbete. Det visade sig att skillnaden mellan den aktuella genomsnittliga anläggningsstorleken och den av Pratten beräknade minsta effektiva produktionsvolymen i många industrigrenar var mycket stor. Minsta effektiva produktionsvolym är enligt Prattens definition den volym vid vilken en fördubbling av produktionen bara skulle sänka styckkostnaderna med högst 5 procent och vid vilken en ytterligare fördubbling skulle reducera förädlingsvärdet per enhet med mindre än 10 procent. Utrymmet skulle med andra ord vara betydande för en fortsatt koncentration genom utvidgning av anläggningarnas storlek. Som berörts ovan kan en sådan process lättare ske i företag med flera anläggningar än i små företag, vilket skulle främja en fortsatt koncentration inom industrin.

Pratten redovisar följande jämförelse mellan minsta effektiva produktionsvolym (m.e.p.) och den genomsnittliga produktionen (g.p.) i existerande anläggningar inom fyra branscher.[14)]

	m.e.p.	g.p.
oljeraffinaderier	10 milj. ton	4 milj. ton
bryggerier	1 milj. fat	0,1 milj. fat
cementanläggningar	2 milj. ton	0,3 milj. ton
stålverk	9 milj. ton	1 milj. ton

Företagen inom dessa industrigrenar skulle alltså åtnjuta minskade styckkostnader vid en ökning av produktionsvolymen, en ökning som skulle kunna fortgå mycket länge, innan stordriftsfördelarna helt utnyttjats.

Ett tillvaratagande av dessa fördelar skulle otvivelaktigt medföra en ökad koncentration av produktionen till ett färre antal anläggningar. På en hel del marknader skulle det fortfarande vara möjligt att bibehålla ett stort antal företag även om samtliga skulle uppnå m.e.p. I andra industrigrenar skulle endast ett litet antal företag kunna arbeta på denna produktionsnivå och i vissa fall skulle det bara finnas utrymme för ett enda.

Låt oss anta att företagen kunde expandera till m.e.p. Det skulle då enligt Pratten räcka med en enda anläggning vid framställning av flera viktiga industrivaror för att man årligen skall kunna producera lika mycket eller mer än vad som totalt producerades av dessa varor i England under 1969. Till dessa varor hör bl a flygplan, verktygsmaskiner av samma modell, vissa typer av kemiska anläggningar, turbiner, elektroniska kapitalvaror och plastprodukter. En hög koncentration skulle också komma att råda inom övriga delar av den kemiska industrin, för tvål och tvättmedel, stålverk (särskilt valsverk), bilar, elektriska motorer och apparater samt för tidningar. Särskilt låga koncentrationsgrader skulle fortfarande kunna bestå för bryggerier, bagerier, gjuterier, cykelfabriker, textilföretag av olika inriktning samt för skofabriker och bokförlag.

Att döma av Prattens beräkningar finns det ännu många outnyttjade stordriftsfördelar att ta vara på inom ett stort antal industrigrenar i England. Det tycks också förhålla sig så att koncentrationsprocessen där fortskrider.

Det som gäller för England måste naturligtvis inte med nödvändighet vara giltigt också för Sverige. Tyvärr saknas en svensk undersökning liknande den engelska. Med stöd av Rydéns redan citerade avhandling kan vi emellertid konstatera att de engelska industrigrenar som antagits ha de starkaste stordriftsfördelarna rätt väl överensstämmer

med de branscher i Sverige som har en hög fusionstakt.

Osannolikt vore också om de svenska företagen med sina avsevärt mindre hemmamarknader skulle ha lyckats bättre än de engelska företagen med att tillvarata existerande stordriftsfördelar. Någon anledning förmoda att de svenska företagens m.e.p.-nivå skulle skilja sig väsentligen från de engelska företagens finns knappast heller. Mot denna bakgrund bör vi således kunna våga antagandet med utgångspunkt från den engelska undersökningen, att det ännu finns betydande outnyttjade stordriftsfördelar inom det svenska näringslivet och att detta förhållande sannolikt leder till fortsatta fusioner och ökad koncentration även i framtiden inom många industrigrenar.

I.6. Koncentrationens effekter

Koncentrationsprocessen kan i stor utsträckning ses som ett resultat av företagens strävanden att sänka kostnaderna genom att tillvarata de tekniska, planeringsmässiga och organisatoriska fördelar som står att vinna vid sammanslagning av företag till större enheter. I dessa fall är koncentrationen primärt av godo i bemärkelsen att den är resursbesparande. Vi bortser här tills vidare från fördelningsaspekterna.

Motiven bakom en fusion behöver emellertid inte vara av denna art utan i stället gå ut på att minska konkurrensen för att därigenom kunna höja priserna och öka de fusionerande företagens vinster. Utan att fusionen möjliggör en sänkning av kostnaderna kan den alltså ändå te sig gynnsam ur företagens synvinkel. För konsumenternas del leder en sådan koncentration till ett minskat urval till högre priser.

I flertalet fall torde båda dessa typer av motiv ha betydelse för företagens fusionsbeslut. Från samhällets sida kan det finnas anledning att ingripa mot och förhindra sådana sammanslagningar som har till enda syfte att minska konkurrensen. Å andra sidan är det också ett samhällsintresse att företagens effektivitet förbättras på ett sådant sätt att svensk industri kan bemästra den utländska konkurrensen och medverka till en stigande levnadsstandard. Eftersom båda dessa aspekter vanligen finns med i bilden vid en fusion måste det i varje enskilt fall göras en avvägning mellan fusionens konkurrensnackdelar och dess effektivitetsfördelar. Denna avvägning är ofta mycket svår att göra, vilket kan vara en anledning till att statsmakterna förhållit sig så passiva till koncentrationsutvecklingen. En annan kan vara att nackdelarna med den

minskade konkurrensen trots allt inte bedömts såsom särskilt allvarliga.

Hittills har vi huvudsakligen uppehållit oss vid koncentrationens rent ekonomiska konsekvenser. Det finns emellertid också en annan sida av saken. Den gäller fördelningen av inflytandet inom och över näringslivet. I den perfekta konkurrensmodellen, där företagen är många i varje bransch och konkurrensen mycket hård är varje företagsledare kraftigt beskuren i sin handlingsfrihet. Ingen är heller stark nog att inta någon dominerande position, vilket anses garantera människorna en god valfrihet i deras dubbla egenskaper av konsumenter och löntagare. Verkligheten ser dock inte ut som modellen.

I takt med företagens tillväxt och den stigande företagskoncentrationen inom näringslivet sker det också enligt mångas uppfattning en koncentration av makt och inflytande. Eftersom denna framställning inte i första hand behandlar koncentrationens effekter för inkomstfördelningen utan mest inriktas på frågan om löntagarnas inflytande, kan det vara motiverat att dröja ett tag vid själva maktbegreppet. Meningen är dock inte att göra någon djupare studie av detta svårutredda ämne som närmast hör hemma inom statsvetenskapen eller sociologin. Den utvikning som här görs blir därför mycket kort och baserar sig främst på en artikel av J. Harsanyi med titeln "The Dimension and Measurement of Social Power".[15)]

Med makt och inflytande - här göres ingen distinktion i sak mellan dessa båda uttryck - menas vanligen en reell och/eller potentiell förmåga att påverka en utveckling. Denna förmåga är givetvis mycket svår att mäta. Möjligen kan den analyseras som en funktion av ett antal olika faktorer såsom

a) maktbasen, dvs ekonomiska tillgångar, lagliga rättigheter, auktoritet och prestige samt eventuellt ävenså fysiska maktmedel,
b) vägarna att utöva makt såsom löften, hotelser mm rörande ett ev utnyttjande av maktbasen,
c) omfattningen med hänsyn till de sammanhang och de avseenden i vilka makten kan utövas,
d) utsträckningen beräknad efter de individer som kan påverkas att anpassa sig efter maktutövarens önskemål,
e) kostnaden att vidta sanktioner av någon form,
f) styrkan mätt i kostnaderna att vägra efterkomma maktutövarens intentioner.

Beträffande punkterna a) och d) synes en fortgående företags- och ägarkoncentration även medföra en ökad maktkoncentration i det att de

ekonomiska resurserna koncentreras vilka utgör en del av maktbasen liksom att antalet personer ökas vilka blir beroende av koncernledningarnas beslut. Även ifråga om c) förefaller inflytandet öka för den vars företag och ägande växer starkast. Med tanke på den roll som stora företag spelar för sysselsättning, produktion och betalningsbalans kan statsmakterna och de kommunala myndigheterna tvingas ta hänsyn till deras informationer och reaktioner i frågor som rör vissa delar av den ekonomiska politiken. I takt med koncentrationen kan de därför antas få möjlighet att påverka utvecklingen även i andra sammanhang och i flera avseenden än tidigare. I samband med detta kan det naturligtvis tänkas att även medeluppsättningen (b) utvidgas.

Vad gäller e) och f) torde de bäst belysas genom att relateras till en specifik situation. Antag exempelvis att ett stort företag har möjlighet att förlägga en ny produktion i en av två för företaget likvärdiga kommuner. Om man på båda håll önskar produktionen förlagd till den egna kommunen, kan företaget sannolikt utverka åt sig vissa fördelar genom löfte om etablering respektive hot om etablering på annat håll. Denna situation illustrerar styrkan hos företagets inflytande beräknad som den kostnad varje kommun kan åsamkas (i det här fallet värdet av den fördel den går miste om) genom att inte acceptera företagets villkor och därmed riskera att förlora etableringen. Eftersom båda kommunerna förutsattes vara likvärdiga för företaget finns det inga kostnader (e) förenade med att vidta den aktuella sanktionen, nämligen att förlägga produktionen till den "andra" kommunen.

I regel torde stora företag ha större förutsättningar att erbjuda de fördelar som enligt f) ökar deras "förmåga att påverka", dvs deras makt. Likaså torde de lättare kunna bära eventuella kostnader enligt e). Den koncentration av produktionen och ägandet som redovisats tidigare i kapitlet synes m a o också medföra en koncentration av makten och inflytandet - ceteris paribus - i de termer som här diskuterats.

Denna maktkoncentration kan emellertid motverkas av skilda s k countervailing powers.[16] Hit hör exempelvis lagstiftningen, konkurrensen, avtalsuppgörelserna m fl vilka samtliga begränsar företagens handlingsfrihet. Icke desto mindre torde det finnas ett visst utrymme för företagsledningarnas beslutsfattande inom vilket de kan påverka utvecklingen och detta utrymme synes av nämnda skäl bli större till följd av koncentrationen.

De beslut som övervägs om exempelvis produktionsinriktning eller investeringars lokalisering får i regel mycket olika konsekvenser för

de människor som berörs av dem. Hit hör främst företagens egna anställda. Ansträngningar har därför gjorts att ge dessa ökade möjligheter att påverka besluten. I detta syfte har exempelvis lagstiftats om rätt för de anställda till representation i företagens styrelser. Även vissa andra åtgärder har vidtagits i avsikt att öka de anställdas inflytande i företagen.

Det som uträttats på detta område kan emellertid inte undanskymma det förhållandet att det i praktiskt taget alla väsentliga meningsskiljande frågor fortfarande är ägarna eller deras företrädare som själva fattar de avgörande besluten. De anställda kan i sådana fall inte göra stort mer än att reservera sig. Bestämmanderätten över ett företag baserar sig alltså huvudsakligen på äganderätten. I vissa avseenden kan detta vara en ändamålsenlig ordning men med nuvarande ägarstruktur är den inte ägnad att skänka besluten någon djupare demokratisk förankring. Detta är i och för sig ingenting nytt. Men genom den stigande koncentrationen och storföretagens ökande roll har problemet - om man nu upplever det som sådant - fått allt större dimensioner.

Notförteckning

1) Koncentrationsutredningen V, Ägande och inflytande inom det privata näringslivet, SOU 1968:7, sid. 15.

2) Idem: sid. 17.

3) Bengt Rydén: Fusioner i svensk industri, sid. 44.

4) Idem: op.cit., sid. 50.

5) SOU 1968:7: sid. 25.

6) SOU 1968:7: sid. 180.

7) SOU 1968:7: sid. 40.

8) Adam Smith: Wealth of Nations, bok I, kap. 11, Pelican Classics 1970 (1776), sid. 350-55.

9) John Stuart Mill: Principles of Political Economy, bok I, kap. 8, 1848 samt
Mark Blaug: Economic Theory in Retrospect, sec.ed., London 1968 (1962), sid. 190.

10) C.F. Pratten: Economics of Scale in Manufacturing Industry, Cambridge University Press 1971, sid. 10-14.

11) Gunnar Ribrant: Stordriftsfördelar inom industriproduktionen, Koncentrationsutredningen VII, 1970, sid. 58.

12) M.A. Utton: Industrial Concentration, Penguin modern economics, 1970, sid. 54-55.

13) C.F. Pratten: op.cit., sid. 14-16.

14) Idem: sid. 315.

15) J. Harsanyi: "The Dimension and Measurement of Social Power" i Power in Economics utgiven av K.W. Rothschild, Penguin Books, 1971.

16) Se exempelvis John Kenneth Galbraith: American Capitalism - the Concept of Countervailing Power, Cambridge, USA, 1952.

II. KONCENTRATION OCH LÖNSAMHET

II.1. Empiriska undersökningar av sambandet mellan koncentrationsgrad och lönsamhet

I det föregående kapitlet har vi kunnat konstatera att omfattande utredningar enstämmigt visat på en starkt ökad koncentration inom det svenska näringslivet. En sådan utveckling torde medföra större imperfektioner i konkurrensen och kan efterhand väntas leda till fåtalskonkurrens eller i sista hand till monopol inom ett växande antal branscher. Enligt gängse ekonomisk teori har företag i marknader med ofullständig konkurrens ofta möjlighet att genom monopolistisk prissättning och begränsning av utbudet tillskansa sig och på lång sikt bibehålla vinster utöver sina alternativkostnader. Ett gemensamt agerande i konkurrensbegränsande syfte kan exempelvis - ceteris paribus - ge samtliga företag i en och samma bransch en ökad avkastning. Ett sådant agerande är ofta lättare att organisera i branscher med få företag än i dem med många. Särskilt problemfri ter sig situationen i det här avseendet för monopolföretagen, vilka ensamma kan bestämma sina respektive branschers priser och utbud.

Detta innebär givetvis inte att varje monopolsituation garanterar höga vinster. Lönsamheten är ju inte bara en funktion av konkurrensförhållandena utan också av efterfrågan och företagets kostnader. Om vi dessutom lämnar det "ideala" monopolfallet, som mycket sällan torde existera i sinnevärlden, ser vi genast att monopolföretagets möjligheter till monopolistiskt beteende påverkas av den potentiella konkurrensen och av styrkan hos de inträdesbarriärer som kan föreligga. Eftersom sådana barriärer sannolikt förekommer i betydande utsträckning i den reala ekonomin borde dock monopolteorins utsagor rörande konkurrensbegränsningars lönsamhetshöjande effekter vara av stor relevans i en verklighet som klart präglas av en allt starkare koncentration. Därmed är det inte sagt att dessa effekter skulle vara lätta att urskilja bland alla de förändringar en ekonomi ständigt undergår.

Det kan likaså vara svårt att skilja mellan orsak och verkan. Att konkurrerande företag blir färre kan sannolikt öka lönsamheten hos dem som finns kvar. Men det kan också förhålla sig på det viset att en hög lönsamhet skapar de finansiella förutsättningar som krävs för uppköp av andra företag. I så fall skulle det vara koncentrationsutvecklingen

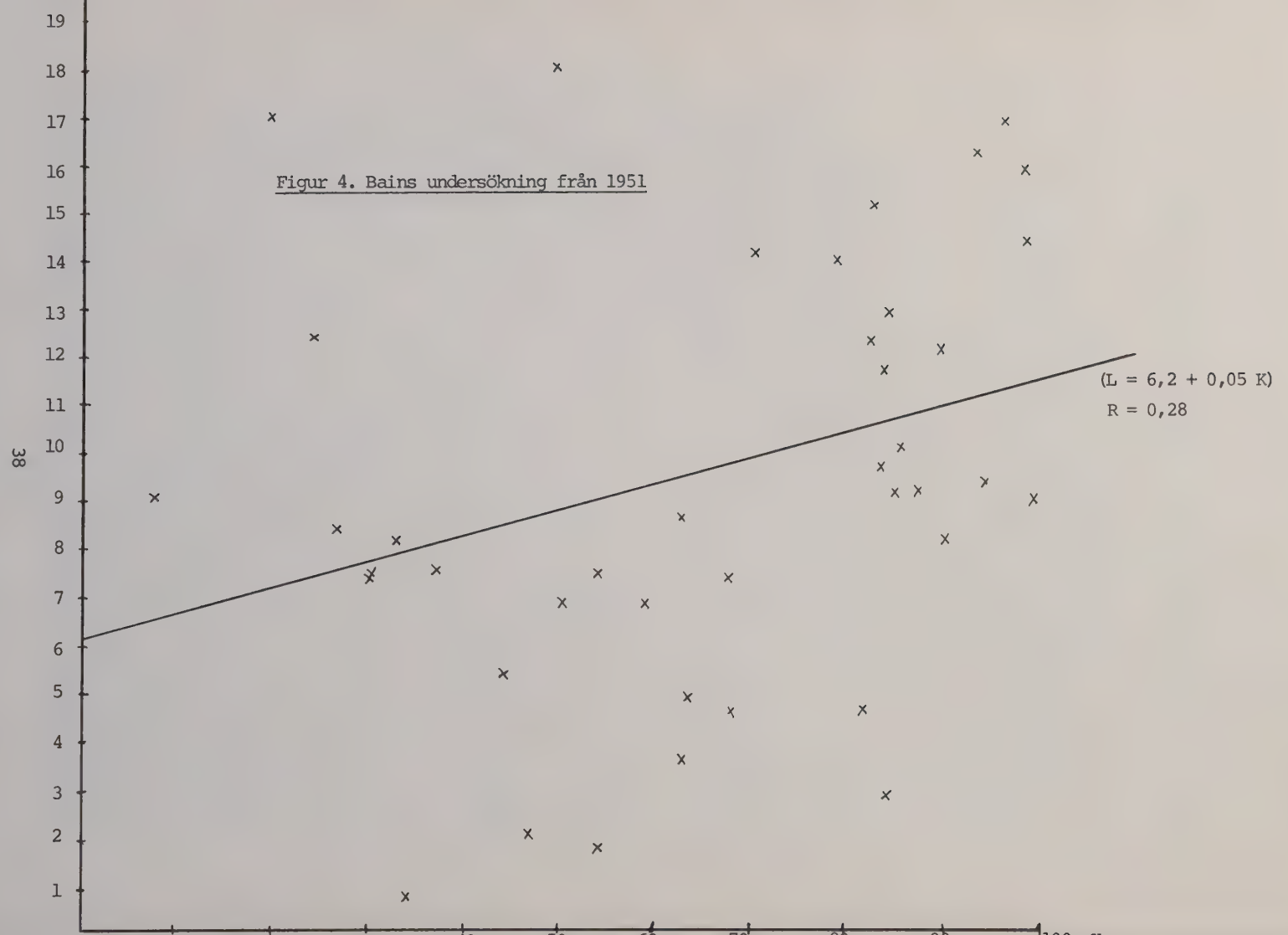
som förklarades av lönsamheten i stället för tvärtom. Å andra sidan kan även en försämrad lönsamhet tänkas påskynda koncentrationsprocessen genom att tvinga företagen till nedläggningar eller sammanslagningar. Detta hindrar emellertid inte att den minskade konkurrensen i sig torde bidra till att öka lönsamheten, nämligen i förhållande till vad den annars hade varit. Hypotesen är alltså likväl den att en ökad koncentrationsgrad inverkar positivt på lönsamheten.

Syftet med det här kapitlet är dels att presentera några av de utländska undersökningar som gjorts för att testa denna hypotes, dels att redovisa ett eget försök att testa samma hypotes med hjälp av svenskt material för perioden 1967-72.

II.1.1. Utländska undersökningar

En av pionjärerna på det här området är den amerikanske forskaren Joe S. Bain. Redan 1951 offentliggjorde han sina resultat från en undersökning rörande sambandet mellan lönsamhet och koncentration inom den amerikanska verkstadsindustrin under åren 1936-40.[1] Här konstaterade Bain att han inte lyckats påvisa något sådant kontinuerligt samband. Se figur 4. Däremot hade det visat sig, att lönsamheten var betydligt högre inom de branscher, där de åtta största företagen svarade för 70 procent eller mer av den totala tillverkningen än inom dem där denna andel var lägre. Detta förhållande kan naturligtvis vara en följd av att företagen i de mera koncentrerade branscherna förmått driva en gemensam vinstmaximeringspolitik samtidigt som resultaten möjligen återspeglar företagens svårigheter med att enas om en sådan politik, när marknaden uppdelas mellan ett större antal mindre företag. Onekligen ger Bains resultat underlag för en sådan tolkning. Därmed inte sagt att de skulle vara tillräckligt omfattande eller entydiga för att utgöra några absoluta belägg för hypotesen. Vad som däremot synes belagt med relativt stor säkerhet och som även bekräftats av andra undersökningar är att branscher med hög koncentration mera sällan drabbas av en mycket låg lönsamhet. Den amerikanske ekonomen, professor M.A. Utton, har likaså hävdat att de heller inte i regel uppvisar lika stora svängningar i lönsamheten som andra mindre koncentrerade branscher.[2]

Hypotesen om en högre lönsamhet i branscher med starkare koncentration baserar sig naturligtvis på ett antagande om att koncentrationsgraden skulle utgöra ett godtagbart mått på konkurrensförhållandena. Av olika anledningar behöver det dock inte alltid förhålla sig på det vi-



Figur 4. Bains undersökning från 1951

set. I branscher med mycket hög koncentration kan det exempelvis råda en stark priskonkurrens mellan företagen. I sådana fall finns det heller ingen anledning att förvänta sig någon lönsamhet utöver den "normala".* Det kan också vara så att företagen visserligen enats om att bedriva en gemensam monopolistisk pris- och utbudspolitik men att konkurrensen från andra branscher är så stark, att marginalerna för en sådan politik blir mycket snäva. Inte heller då kan lönsamheten antas vara nämnvärt hög. Samma sak gäller också när den potentiella konkurrensen är betydande, dvs när det är lätt att etablera sig i branschen eller att ersätta den inhemska produktionen med import.

I konsekvens härmed har Bain i senare undersökningar även sökt ta hänsyn till de s k inträdesbarriärerna och till deras betydelse för lönsamheten. Genom att dela in ett antal oligopolistiska branscher i tre olika grupper graderade efter styrkan hos inträdesbarriärerna samt genom att studera deras lönsamhet under perioderna 1936-40 och 1947-51 kunde Bain påvisa en tydlig skillnad i lönsamheten till förmån för gruppen med de starkaste inträdesbarriärerna i jämförelse med de andra två grupperna. Mellan dessa båda andra grupper framkom däremot ingen klar skillnad i lönsamheten.[3)]

Hypotesen om ett samband mellan en mycket hög koncentrationsgrad och starka inträdesbarriärer å ena sidan samt en på lång sikt bibehållen övernormal lönsamhet å den andra synes alltså ha bekräftats av de resultat som Bain kom fram till. Inte heller denna gång lyckades han emellertid påvisa något kontinuerligt sådant samband.

Inspirerad av Bains forskningar har en annan amerikansk ekonom, H. Michael Mann, sökt testa samma hypotes med hjälp av ett material från en senare period, nämligen åren 1950-60.[4)] Manns tillvägagångssätt överensstämmer nästan helt med Bains. Även Mann gör dels en uppdelning av branscherna i två grupper med hänsyn till koncentrationsgraden, dels en motsvarande indelning i tre grupper med olika starka inträdesbarriärer. I det första fallet bestod den ena gruppen av branscher, där de åtta största företagen svarade för 70 procent eller mer av den totala försäljningen och den andra gruppen av branscher med lägre koncentrationsgrad. Denna uppdelning sammanfaller alltså med den som Bain gjorde i sin första undersökning från 1951. Mann kommer också fram till samma resultat som Bain. Gruppen av branscher med den högre koncentrationsgraden visade sig nämligen även denna gång ha en betyd-

---

* Beträffande innebörden av detta begrepp hänvisas till kap. IV.

ligt högre genomsnittlig lönsamhet än den andra gruppen med de mindre koncentrerade branscherna. Dessa resultat redovisas i tabell II.1.

Beträffande den andra indelningen gjordes en del smärre omklassificeringar av vissa branscher vilket dock inte hindrar att Manns och Bains undersökningar är väl jämförbara även i det här avseendet som rör inträdesbarriärernas betydelse för lönsamheten. Även på den här punkten överensstämmer Manns resultat mycket väl med Bains. Liksom tidigare uppvisade gruppen med de starkaste inträdesbarriärerna en klart högre lönsamhet än de andra båda grupperna och inte heller denna gång gick det att fastställa någon signifikant skillnad mellan dessa båda senare grupper. De exakta värdena återges i tabell II.2.

Om man ur denna tabell skulle sålla ut de branscher, där de åtta största företagens andel ligger under 70 procent visar det sig att det främst är gruppen med de lägsta inträdesbarriärerna som decimeras. Men därmed ökar också dess genomsnittliga lönsamhet, vilken stiger med två procentenheter.

Sammanfattningsvis kan vi alltså konstatera att Bains och Manns empiriska undersökningar synes bekräfta hypotesen om att en kombination av hög koncentrationsgrad och starka inträdesbarriärer tenderar att främja lönsamheten i respektive branscher.

Vad menas då med inträdesbarriärer och hur kan de mätas? Eftersom dessa frågor ingående behandlats av Bain i hans bok "Barriers to new competition" (1956) finns det knappast någon anledning för oss att här gå närmare in på dessa problem. Det bör i stället räcka med att i korthet redovisa de olika typer av inträdesbarriärer som Bain definierat i sin bok och som han och Mann arbetat med i sina undersökningar.

Dessa barriärer är av tre slag, nämligen a) produktdifferentiering, b) absoluta kostnadsfördelar samt c) stordriftsfördelar. Vad gäller produktdifferentieringen kan vi utan vidare konstatera, att den är mycket vanlig. I regel säljer konkurrerande företag visserligen likartade men sällan helt lika produkter. Marknader där företagen utbjuder identiskt lika varor hör till undantagen. I flertalet fall lägger sig företagen också vinn om att ge sina varor särskiljande egenskaper exempelvis ifråga om prestanda, utformning, färger, mönster och förpackning. Med reklamens hjälp gör sedan företagen sitt bästa att framhäva och understryka dessa skillnader. Ironiskt nog "krävs" det ofta mest reklam, där skillnaderna är som minst.

Genom att konsumenterna vanligtvis har ganska stabila konsumtionsvanor gör produktdifferentieringen det svårt för andra företag att kom-

Tabell II.1.

Average profit rates for thirty industries, 1950-1960, classified into two groups: those industries with a concentration ratio equal to or above seventy per cent for the top eight firms and those with a concentration ratio below seventy per cent for the top eight firms

Industry	Average Profit Rates 1950-60
Above 70%	
Automobiles	15.5
Chewing Gum	17.5
Cigarettes	11.6
Ethical Drugs	17.9
Flat Glass	18.8
Liquor	9.0
Nickel	18.9
Shoe Machinery	7.4
Sulphur	21.6
Aluminum Reduction	10.2
Biscuits	11.4
Steel	10.8
Soap	13.3
Farm Machinery & Tractors	8.8
Copper	11.5
Glass Containers	13.3
Tires & Tubes	13.2
Rayon	8.5
Gypsum Products	14.4
Metal Containers	9.9
Cement	15.7
Average	13.3
Below 70%	
Petroleum Refining	12.2
Shoes (Diversified)	9.6
Canned Fruits & Vegetables	7.7
Meat Packing	5.3
Flour	8.6
Beer	10.9
Baking	11.0
Bituminous Coal	8.8
Textile Mill Products	6.9
Average	9.0

Tabell II.2.

Average profit rates for thirty industries, 1950-1960, classified by barriers to entry

Industry	Average Profit Rate 1950-60
Very high barriers	
Automobiles	15.5
Chewing Gum	17.5
Cigarettes	11.6
Ethical Drugs	17.9
Flat Glass	18.8
Liquor	9.0
Nickel	18.9
Sulphur	21.6
Class average	16.4
Substantial barriers	
Aluminum Reduction	10.2
Biscuits	11.4
Petroleum Refining	12.2
Steel	10.8
Soap	13.3
Farm Machinery & Tractors	8.8
Copper	11.5
Cement	15.7
Shoe Machinery	7.4
Class Average	11.3
Moderate-to-low barriers	
Glass Containers	13.3
Tires & Tubes	13.2
Shoes (Diversified)	9.6
Rayon	8.5
Gypsum Products	14.4
Canned Fruits & Vegetables	7.7
Meat Packing	5.3
Flour	8.6
Metal Containers	9.9
Beer	10.9
Baking	11.0
Bituminous Coal	8.8
Textile Mill Products	6.9
Class average	9.9

Source: Subcommittee on Antitrust and Monopoly, United States Senate, Concentration Ratios in Manufacturing 1958, Table 2, pp 14-15.

Källa: H. Michael Mann: "Seller concentration, barriers to entry, and rates of return in thirty industries, 1950-1960", publ. i The Review of Economics and Statistics, Aug. 1966, s. 299.

ma in på marknaden med nya produkter. Dessa företag måste nämligen lyckas med att bryta konsumenternas motstånd mot att uppge ett invant konsumtionsmönster för att pröva något nytt. Här finns en tröghet som måste övervinnas. För att den nya produkten skall kunna dra till sig tillräckligt många köpare för att bli lönsam måste den antingen av konsumenterna bedömas som klart bättre än redan befintliga varor eller måste den kunna säljas så pass mycket billigare att den kan locka till sig köpare av den anledningen.

När inget av dessa villkor kan uppfyllas av tänkbara konkurrentföretag, utgör produktdifferentieringen en effektiv spärr mot inträde. (Utan denna skulle ju nya företag kunna komma in på marknaden genom att producera samma varor till samma pris.)

Potentiella konkurrenter måste också räkna med risken att existerande företag söker avvärja ett inträdesförsök genom förstärkta reklaminsatser för att befästa konsumenternas efterfrågan på företagens egna produkter och därigenom göra dem än mindre benägna att välja den nye konkurrentens varor. Det är också möjligt, att de etablerade företagen svarar med en prissänkning som gör att det pris som det inträdande företaget kalkylerat med inte blir nog lockande för att få ett tillräckligt kundunderlag. Den potentielle konkurrenten måste med andra ord betrakta de etablerade företagens reaktioner på hans inträde som en betydande osäkerhetsfaktor utöver den osäkerhet under vilken samtliga företag i branschen har att arbeta exempelvis rörande den fortsatta utvecklingen av efterfrågan, råvarupriserna, räntenivån, lönerna, etc. Det inträdande företaget måste alltså räkna med en större riskpremie än de redan etablerade företagen. Härigenom förstärks den inträdesbarriär som produktdifferentieringen ger upphov till.

Absoluta kostnadsfördelar kan uppstå genom att de etablerade företagen kunnat utveckla en produktionsteknik, som det antingen tar tid för nya företag att tillägna sig eller som skyddas genom patent eller genom hemlighållande av tekniken eller receptet ifråga. De redan existerande företagen kan vidare ha kontroll över vissa för produktionen väsentliga tillgångar, som endast till ett högre pris kan införskaffas på annat håll. Det kan även vara svårt för nya företag att finna tillräckligt kvalificerad och branschkunnig personal. I första hand finns den att söka hos de redan etablerade företagen. För att få över rätt personer måste det nya företaget erbjuda så goda anställningsvillkor, att dessa personer inte bara övervinner det motstånd, som i regel finns mot att byta arbetsmiljö och eventuellt också bostadsort. De

måste också i en del fall kompenseras för den mindre arbetstrygghet, som ett nyetablerat företag kan erbjuda sina anställda i förhållande till de äldre inarbetade företagen. Dessa kan därtill många gånger utverka förmånligare krediter än sådana företag som är nya på marknaden. Här finns dock givetvis flera undantag.

När ett enda eller ett mycket litet antal företag svarar för en stor andel av den totala produktionen och försäljningen inom en bransch kan det vara mycket svårt för andra företag att etablera sig där. Detta sammanhänger ofta med förekomsten av stordriftsfördelar. För att effektivt kunna konkurrera med de redan etablerade stora och rationellt drivna företagen måste den potentiella konkurrenten starta med en så stor produktionsvolym att det många gånger kan vara omöjligt att finansiera en sådan satsning. Därtill kommer att även om finansieringsfrågan kunde lösas skulle en sådan stor satsning med dess åtföljande ökning av utbudet så starkt kunna pressa ner marknadspriset på produkten ifråga att det inte längre skulle löna sig för något av företagen Risken är då stor att det blir det senast tillkomna företaget med dess svaga förankring hos konsumenterna som blir det första att slås ut. Inför det perspektivet är det inte orimligt, att de potentiella konkurrenterna avstår från att gå in i branschen utan hellre låter de redan etablerade företagen hållas med sin "onormalt" höga förväntade avkastning.

Samtliga dessa typer av inträdesbarriärer är otvivelaktigt vanligen förekommande - ibland i större och ibland i mindre utsträckning. Ofta uppträder de i kombination med varandra och i flera fall torde de utgöra betydande konkurrenshinder. De kan då i förening med en hög koncentrationsgrad lätt ge upphov till en starkt förbättrad lönsamhet bland de företag som skyddas av barriärerna. Upp till en viss nivå kan dessas avhållande effekt alltså uppväga den lockelse som "övernormala" vinstförväntningar kan utöva på potentiella konkurrenter. Och upp till den nivån tenderar i så fall de redan etablerade företagens förväntade vinster att bli bestående trots att de ger utrymme för en ersättning till kapitalet utöver ränta och riskpremie. Denna nivå kan också utgöra ett mått på styrkan hos inträdesbarriärerna. Bain uttrycker detta själv på följande sätt:

> "The condition of entry .... can be measured by the percentage by which the prices of established firms can exceed the competitive level without attracting entry."[5)]

Som framgått ovan gav både Bains och Manns resultat ett starkt stöd för de hypoteser de sökte testa. Dessa båda forskare är emellertid inte ensamma om att ha intresserat sig för de här frågorna. Så har exempelvis en annan välkänd amerikansk ekonom, nämligen George J. Stigler gjort en liknande undersökning och därvid något överraskande kommit fram till helt motsatta resultat.

Efter att ha studerat ett nittiotal industribranscher under åren 1938-57 fann Stigler att branscherna med den högsta koncentrationsgraden uppvisat en obetydligt högre genomsnittlig lönsamhet än övriga branscher. Vissa år såsom 1942-47 hade dessa senare till och med varit mera lönsamma än de mera koncentrerade. För att klassificeras som en koncentrerad bransch skulle dess fyra största företag svara för minst 50 procent av utbudet på hela USA-marknaden. Detta var ett något annorlunda sätt att ange koncentrationsgraden än det som Bain och Mann använde. Det förefaller dock osannolikt att enbart denna skillnad skall ha gett upphov till så olika resultat. Däremot råder det nog ingen tvekan om att kriterierna för klassificeringen är av stor betydelse. Meningen är ju, som redan tidigare berörts, att koncentrationsgraden skall återspegla konkurrensförhållandena och när så inte sker kan man heller inte förvänta sig att undersökningen skall ge adekvata resultat. Det faktum att Stigler inte kunnat påvisa något klart samband mellan koncentrationsgrad och lönsamhet kommenterade han själv på följande sätt:

> "High elasticity of demand for the industry's product, or ease of entry by new firms, or the extent of independent rivalry among firms may make the concentrated industry (in this definition) differ in, at most, trifling respects from a fully competitive industry. This difficulty of classification must be faced frankly, but it is not possible to attempt here a more refined classification. One can only give plain warning that discrepancies between the hypotheses of the traditional theory and the findings below may be due in some part to the deficiencies of industry classification."6)

Det kan naturligtvis vara så att Bain och Mann med sitt mått på koncentration och sitt urval av industribranscher bättre förmått att spegla de rådande konkurrensförhållandena än vad Stigler lyckades med. Detta skulle i så fall kunna vara en förklaring till att de kom till så olika resultat.

Ett annat förbryllande resultat av Stiglers undersökning var att variationen mellan de koncentrerade branschernas lönsamhet skulle vara så mycket större än mellan dem med lägre koncentrationsgrad. Eftersom den genomsnittliga lönsamheten beräknades vara ungefär densamma för

båda grupperna skulle detta innebära att vissa koncentrerade branscher var mycket mindre lönsamma än de minst lönsamma bland de okoncentrerade. Detta stred bjärt mot professor Uttons ovan refererade konklusion att starkt koncentrerade branscher praktiskt taget aldrig skulle uppvisa en mycket låg lönsamhet.

Däremot bekräftade Stiglers resultat Uttons andra påstående om att koncentrerade branschers lönsamhet fluktuerar mycket mindre över tiden än i andra branscher. Beträffande lönsamheten i de mest koncentrerade branscherna visade Stiglers siffror faktiskt på en rent anmärkningsvärd stabilitet.[7)]

Ytterligare en amerikansk undersökning kan vara värd att referera i det här sammanhanget. Denna utgjorde ett försök av ekonomerna Marshall Hall och Leonard Weiss att testa W.J. Baumols s k "size-profit hypothesis". Innebörden av denna hypotes kan enklast beskrivas med Baumols egna ord:

> ".... increased money capital will not only increase the total profits of the firm, but because it puts the firm in a higher echelon of imperfectly competing capital groups, it may very well also increase its earnings per dollar of investment."[8)]

Syftet med denna undersökning skiljde sig alltså något från de övriga. Hall och Weiss tog som synes fasta på en typ av inträdesbarriär, nämligen den finansiella restriktion som främst mindre företag är beroende av samt sökte på den grunden finna ett samband mellan företagsstorlek och räntabilitet, vilket de också lyckades med.[9)]

Utan att här gå in i detalj på undersökningens uppläggning skall dock nämnas att den baserade sig på data från ett urval om 350 företag ur den i Fortune årligen publicerade "Directory of the 500 Largest Industrial Corporations". Som räntabilitetsbegrepp använde de den redovisade vinsten efter skatt dels i förhållande till aktiekapitalet dels till summan av det i företaget arbetande egna och främmande kapitalet.

Som Hall och Weiss själva påpekade är dessa begrepp behäftade med vissa brister så tillvida att skillnaderna i räntabilitet kan bli starkt underskattade genom att mera vinstbringande företag kan vara angelägna att i redovisningen dölja sin högre avkastning. Det kan finnas flera skäl till detta, bl a skatteskäl, PR-hänsyn (alltför höga vinster kan verka utmanande på den allmänna opinionen och inverka menligt på företagets good-will) samt möjligheten att lättare stå emot krav från aktieägarna om utdelning och från de anställda om höjda löner eller bättre förmåner i övrigt. Slutsatsen av detta är att de rän-

tabilitetsskillnader som i en undersökning visar sig mellan olika företag kan vara större i verkligheten, men att de i varje fall inte är mindre.

De resultat som Hall och Weiss kom fram till var att räntabilitetsskillnaden mellan företag med aktiekapital om 200 miljoner respektive 2 miljarder dollar uppgick till en dryg procentenhet. Detta kan tyckas lite, men med hänsyn till att den skattade regressionsekvationens determinationskoefficient var så pass hög som 0.8436 samt till den ovan diskuterade möjligheten eller rentav sannolikheten för att de verkliga skillnaderna skall ha underskattats ger dock siffrorna gott belägg för en klart positiv korrelation mellan företagsstorlek och räntabilitetsnivå.

Den tolkning som Hall och Weiss gjorde av sina resultat är att det i mindre utsträckning skulle vara koncentrationsgraden i sig som ger upphov till de observerade räntabilitetsskillnaderna. Snarare ansåg de dessa uppkomma genom det sätt på vilket kapitalmarknaden fungerar. Eftersom tillgången där på mycket stora kapitalbelopp är starkt begränsad hämmas konkurrensen i alla de fall där det krävs betydande kapitalinsatser. Ju större ett projekt är desto högre blir dessa konkurrenshinder och desto färre blir de företag som är stora nog att konkurrera om det. I den mån större kapital lämnas till utlåning ställs också i regel högre räntekrav än för mindre belopp. Hall och Weiss gick så långt som att betrakta kapital av mycket olika storlek som i sak olika produktionsfaktorer med olika alternativkostnader. Eftersom dessa kostnader är högre i samband med mycket stora satsningar, kan räntabiliteten hos dessa vara något större än vid mindre projekt utan att för den skull ge upphov till s k övernormal avkastning. I de fall intäkterna stiger utöver alternativkostnaderna skulle detta ha sin huvudsakliga förklaring i bristen på stora kapitalbelopp och inte så mycket bero på koncentrationsnivån som sådan. Även denna ansågs emellertid spela en viss roll för räntabiliteten, men så länge som det inte föreligger några alltför starka kapitalhinder finns den potentiella konkurrensen hela tiden i bakgrunden. De monopolvinster som företagen i sådana fall kan ta ut begränsas av trögheten i resursallokeringen. En sådan tröghet finns dock onekligen och dessutom kan den förstärkas av koncentrationen genom att potentiella konkurrenter måste etablera sig med en hög produktionsvolym redan från början för att bli konkurrenskraftiga. Detta hindrar dock inte att mycket stora företag kan vara mera skyddade mot potentiell konkurrens i en mindre koncentrerad bransch än vad ett li-

tet företag är, om det så är ensamt på sin marknad.

I sina slutsatser anknyter uppenbarligen Hall och Weiss - utan att själva nämna det - till Bains och Manns resonemang i samband med sina senare undersökningar, där just inträdesbarriärerna och inte i första hand koncentrationsgraden i sig betraktades som de viktigaste förklaringsfaktorerna till en övernormal lönsamhet.

Nu är emellertid inte företagens växande storlek och koncentrationen inom näringslivet två av varandra oberoende processer. Företagens expansion sker ju som ovan framhållits i stor utsträckning genom uppköp och fusioner, vilket i sin tur leder till en ökad koncentrationsgrad. När det gäller orsakerna till skillnaderna mellan olika företags räntabilitet kan det givetvis ha sitt intresse att skilja mellan företagsstorlek och koncentrationsnivå och söka bedöma deras relativa betydelse. Väsentligt är emellertid också att båda dessa faktorer - låt vara i olika utsträckning - synes medverka till förväntningar om s k övernormala vinster, vilka alltså skulle bli som störst i stora företag i starkt koncentrerade branscher. (För den svenska marknadens vidkommande måste naturligtvis - som redan framhållits - slutsatsen om ett positivt samband mellan lönsamheten å ena sidan och företagens storlek och branschernas koncentrationsgrad å den andra, nyanseras med hänsyn till andra faktorer, däribland främst konkurrensen från utlandet.)

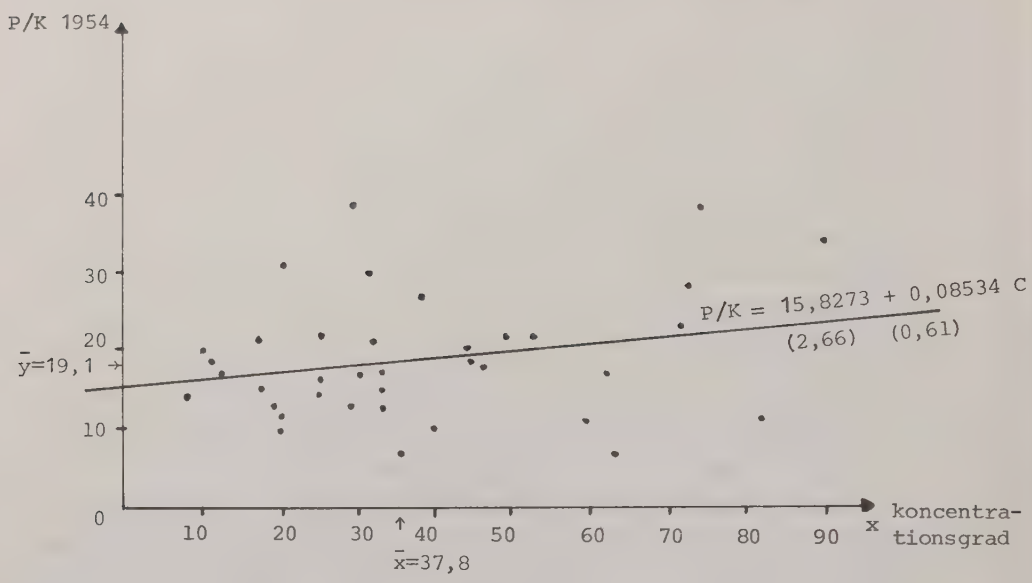
Samtliga de undersökningar som här refererats har utförts i Förenta Staterna. Avslutningsvis skall vi nu komplettera framställningen med att redovisa en motsvarande undersökning från Storbritannien, vilken genomförts av den engelska ekonomen P.E. Hart med hjälp av statistiskt material från 1950-talet.[10)]

Harts material omfattade 37 branscher som uppvisade starkt varierande koncentration och lönsamhet, vilket också framgår av figur 5. Lönsamheten (P/K) kalkylerades som kvoten mellan förädlingsvärdet minus ersättningen till arbetskraften och totala materiella tillgångar värderade till återanskaffningsvärdet 1954. Koncentrationsgraden (C) uttrycktes i de tre största företagens andel av sina respektive branschers totala förädlingsvärde i enlighet med beräkningar för 1951 av Evely och Little.[11)]

Med sålunda erhållna uppgifter estimerade Hart en linjär regressionsekvation av följande lydelse:

$$P/K = 15{,}8 + 0{,}085\ C \quad \text{(Korr.koeff. = 0,61)}$$

Figur 5. Lönsamheten (P/K) 1954 och koncentrationsgraden 1951 i 37 brittiska tillverkningsindustrier



Utöver detta omfattande arbete testade Hart också hypotesen om att de största företagen i starkt koncentrerade branscher skulle ha en genomsnittligt högre lönsamhet än övriga storföretag i andra branscher. Denna gång fann inte Hart något mera påtagligt stöd för en sådan hypotes. Spridningen i lönsamhet var ungefär densamma i båda typerna av branscher med det undantaget att företagen i de starkast koncentrerade branscherna betydligt mera sällan uppvisade någon riktigt svag lönsamhet. Endast åtta procent av dessa företag hade en avkastning under 10 procent medan 22 procent av företagen i de mindre koncentrerade branscherna uppvisade en så pass låg avkastning. Detta resultat överensstämmer ganska bra med dem som erhållits i andra undersökningar av vilka somliga redovisats här ovan.

Det faktum att man inte alltid funnit något signifikant samband mellan lönsamhet och koncentrationsgrad behöver dock inte innebära att sådana samband inte skulle existera. Felkällorna är nämligen stora. Hit hör exempelvis de konjunkturbetingade svängningarna, som påverkar branscherna på olika sätt. Hit kan också höra olikheter i beräkningen av förädlingsvärdet samt uppskattningen av produktionsutrustningens återanskaffningsvärde. Det förhållandet att Hart enligt egen utsago ibland måste använda moderbolagets redovisning, när uppgifter saknades

om det dotterbolag som hon i själva verket var intresserad av, utgör naturligtvis en ytterligare källa till missvisning. Dessa och liknande problem, vilka kommer att penetreras mera ingående i nästa avsnitt, illustrerar tydligt hur vanskligt det kan vara att tolka undersökningsresultaten. Härom uttrycker sig Hart själv på följande sätt:

> "Of course any conclusion reached on the relationship between concentration and rates of return has to be carefully interpreted before drawing any implications for the effect of monopoly on profitability. Stigler is very careful in interpreting his results and his cautious approach is adopted here."

II.1.2. En svensk undersökning

I anslutning till föregående kapitel om koncentrationsutvecklingen inom det svenska näringslivet har det synts mig motiverat att också göra en svensk studie liknande de utländska som ovan redovisats rörande sambandet mellan koncentrationsgrad och lönsamhet inom ett antal olika branscher.

II.1.2.1. Metodproblem och uppläggning

Ett av de problem som sammanhänger med en sådan undersökning består i att definiera begreppet koncentrationsgrad samt bestämma det sätt på vilket det kan mätas. Ett annat problem utgör urvalet och avgränsningen av de branscher vi önskar studera. För det tredje gäller det att finna en lämplig metod att beräkna lönsamheten, dvs relationen mellan avkastning och kapital, två ytterligare begrepp som kräver sina särskilda definitioner. För det fjärde måste man välja mellan att göra en tvärsnitts- eller en tidsseriestudie. För det femte, slutligen, infinner sig givetvis en lång rad problem vid själva tolkningen av de resultat som arbetet förhoppningsvis leder fram till. Dessa problem kan vi emellertid vänta med att beröra tills vi kommit så långt fram i texten att resultaten finns redovisade.

a) Koncentrationsindices

Låt oss sålunda börja med koncentrationsbegreppet och ett kortfattat referat av de många definitioner av och mått på koncentration som ofta använts i den ekonomiska litteraturen.

Koncentrationskurvan

Det nog vanligaste sättet att mäta koncentrationen inom en bransch är att sätta de största företagens sammanlagda storlek i relation till de övriga företagen. Detta är ett förhållandevis enkelt sätt att gå tillväga men det krävs en hel del preciseringar för att kunna använda metoden.

Till att börja med måste man definiera begreppet "företag". För att göra detta på ett från koncentrationssynpunkt relevant sätt bör man givetvis känna till och ta hänsyn till ägarförhållandena och inte bara till antalet inregistrerade företag. Om exempelvis företag A köper upp företag B i samma bransch innebär detta en ökad koncentration. Två företag blir i realiteten ett trots att det uppköpta företaget redovisningsmässigt kanske fortsätter att fungera som ett till synes självständigt företag. För att ge en någorlunda god bild av konkurrensförhållandena inom en bransch måste man alltså analysera ägarstrukturen och studera hur de olika företagen kontrolleras. Härvid uppstår ibland vissa svårigheter, eftersom en ägargrupp eller ett företag kan utöva ett dominerande inflytande i ett annat företag - och sålunda sägas kontrollera detta - utan att för den skull behöva inneha aktiemajoriteten. Inflytandet eller "kontrollen" står ofta inte i direkt proportion till ägandet. Detta innebär inte att ett studium av ägarförhållandena skulle vara meningslöst. Tvärtom kan vi på så vis få fram ett bättre mått på koncentrationen än vi annars hade lyckats med. Däremot kan vi knappast hoppas på att det skall ge någon exakt bild av konkurrens- och inflytandestrukturen.

När man väl löst problemet med vad som bör betraktas som ett företag inställer sig frågan hur man skall mäta ett företags storlek. Härvid kan man åtminstone välja mellan följande fyra variabler: a) produktionen, b) kapitalet (det egna eller totala), c) antalet anställda samt d) marknadsandelen.

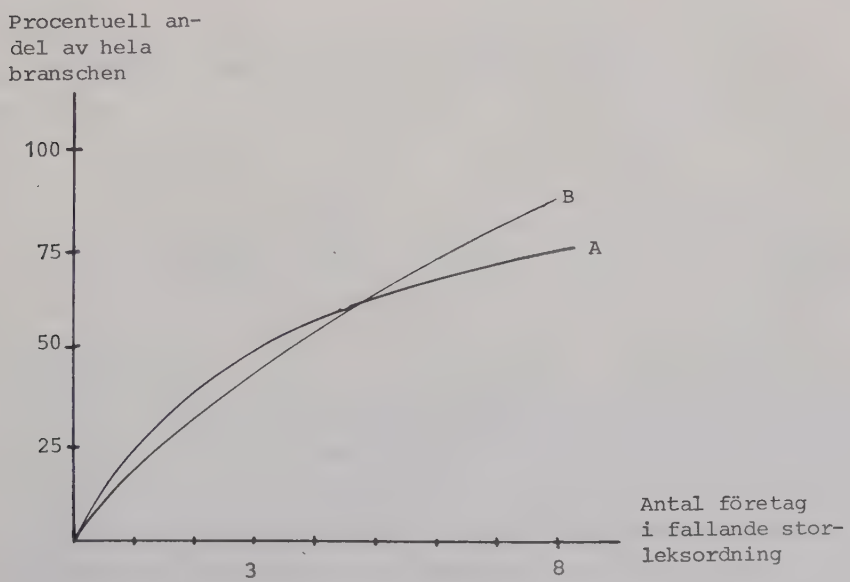
Nu torde det i regel inte spela så förfärligt stor roll vilken av de tre första man väljer. Amerikanska undersökningar från 1930- och 1940-talen har nämligen visat på en hög överensstämmelse mellan undersökningsresultaten oberoende av vilken av dessa tre faktorer som använts för att mäta koncentrationsgraden. Vid en jämförelse mellan koncentrationstalen i tio olika branscher - i ena fallet uträknade på basis av "value of shipments" och i det andra fallet på grundval av uppgifter om "net capital assets" - visade det sig att de båda serierna

hade en korrelationskoefficient om 0.898.[12] Vid en annan undersökning, denna gång rörande produktionen och antalet anställda inom 136 branscher, blev den motsvarande korrelationskoefficientens värde så högt som 0.958.[13]

Beträffande den fjärde variabeln, företagens marknadsandelar, påverkas denna naturligtvis i hög grad av utrikeshandeln. I de fall denna är liten torde det emellertid råda en ganska god överensstämmelse mellan produktions- och marknadsandelar. Eftersom fördelningen av marknadsandelarna torde ge en ganska god bild av konkurrenssituationen kan det måhända vara motiverat att i vissa fall korrigera produktionsstatistiken med hänsyn till utrikeshandeln.

När så företagen definierats liksom sättet att mäta deras inbördes storlek återstår slutligen att bestämma det antal företag för vilket koncentrationsgraden skall anges. Skall man räkna med de tre största företagens andel av hela branschen eller de fyra största eller de åtta största ....? Vilket antal man väljer är i hög grad godtyckligt men tyvärr inte alltid betydelselöst. Bransch A kan exempelvis vara mera koncentrerad än bransch B om man ser till de tre största företagen medan förhållandet kan vara det omvända om man mäter koncentrationen med utgångspunkt från de åtta största. Detta kan illustreras med hjälp av figur 6.

Figur 6



Av figuren framgår att de tre största företagen i A-branschen svarar för hälften av all tillverkning (alt. sysselsättning, försäljning el dyl), medan de tre största företagen i B-branschen inte har en lika stor andel. Däremot är B-branschens åtta största företags andel större än 75 procent, vilket är vad A-branschens åtta största företag uppnår. Vilken bransch som är den mest koncentrerade är uppenbarligen omöjligt att säga och det är egentligen en brist i metoden att den för ett givet antal företag ger en entydig gradering av branschernas koncentration. Endast i de fall som figurens båda kurvor aldrig skär varandra kan man med bestämdhet gradera branschernas koncentrationsgrader i förhållande till varandra. Nu kan emellertid genmälas att tidigare citerade undersökningsresultat även visade att den rangordning mellan branscherna efter deras koncentrationsgrad som man kom fram till genom att mäta de fyra största företagens andel av sysselsättningen i mycket hög grad överensstämde med motsvarande rangordning när man i stället studerade de åtta största företagen. Korrelationskoefficienten var faktiskt så hög som 0.989.[14)]

En annan egenskap hos den här metoden är att oavsett vilket antal företag som väljs säger koncentrationstalet ingenting om hur andelarna fördelas mellan företagen. Antag exempelvis att de fyra största företagen i en bransch svarar för 60 procent av marknaden medan resterande 40 procent fördelar sig lika mellan fyra ytterligare företag. Detta ger en helt annan marknadsbild än om de 40 procenten fördelats jämnt mellan ett 30-tal övriga företag.[15)] Det kan också vara intressant att veta om de fyra största företagen svarar för 15 procent vardera eller om det största företaget kanske har 45 procent medan resterande 15 procent fördelar sig någorlunda jämnt mellan de andra tre företagen. Detta skulle ge helt olika marknadsbilder men samma koncentrationstal.

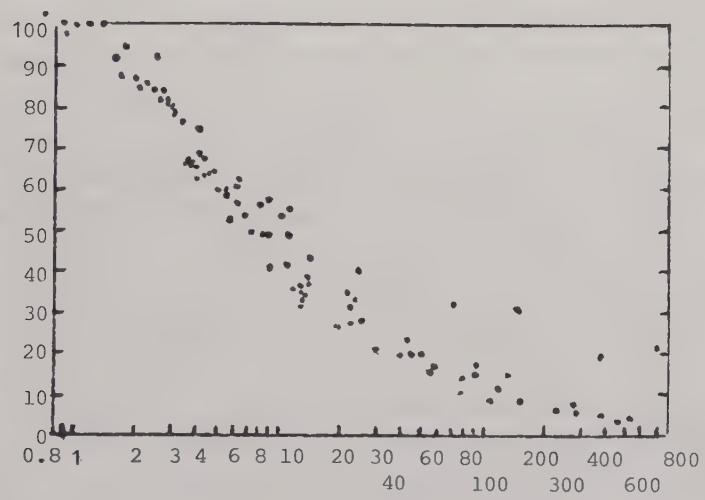
En viss variation på det här tillvägagångssättet består i att mäta antalet företag som behövs för att uppnå en bestämd andel av branschens produktion eller liknande. Ju färre företag som åtgår desto starkare skulle koncentrationen vara inom branschen. Liksom tidigare när det gällde valet av storleksindikator finns det även i det här fallet undersökningar som visar att det inte spelar så stor roll om man mäter koncentrationen genom att mäta andelen för ett visst antal företag eller om man börjar med att bestämma en viss andel för att sedan räkna antalet företag som åtgår för att uppnå den.

I Kanada gjordes mot slutet av 1940-talet en jämförelse mellan tre olika koncentrationsmått på basis av material från 96 industri-

branscher. Det ena av dessa mått utgjordes av de tre största företagens andel av den totala sysselsättningen i respektive bransch. Det andra måttet bestod i antalet företag som behövdes för att de tillsammans skulle svara för 80 procent av sysselsättningen. Det tredje måttet var det s k Herfindahls index till vilket vi strax skall återkomma.

Undersökningen visade att samtliga dessa koncentrationsmått speglade koncentrationen på ett mycket likartat sätt. Jämförelsen mellan de två första måtten gav en så hög korrelationskoefficient som 0.981. Den starka överensstämmelsen framgår också övertygande av figur 7, där varje punkt alltså representerar en av de 96 industribranscherna.[16)]

Figur 7



Källa: Beräkningar baserade på officiell men opublicerad kanadensisk statistik.

Lerners index

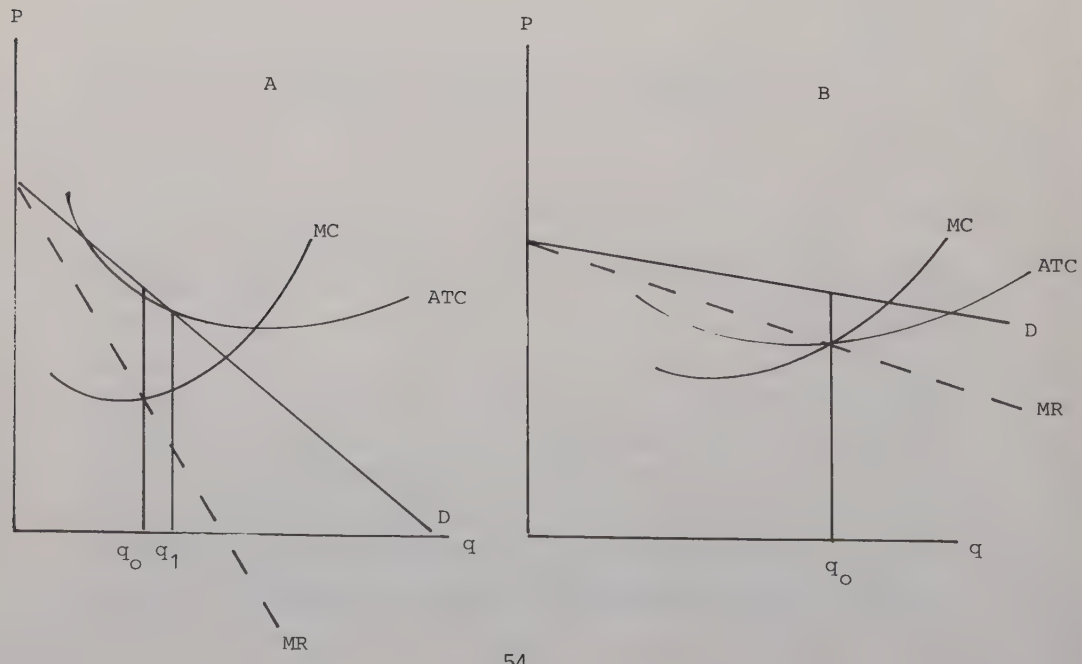
Som redan framhållits är koncentrationsgraden knappast av intresse i sig själv utan endast som indikator på konkurrensförhållandena. Alla försök att mäta koncentrationsgraden syftar ju också till att i bästa fall ge en föreställning om hur pass sannolikt det är att företagen inom en och samma bransch skall tillämpa ett monopolistiskt eller oli-

gopolistiskt beteende. Varför då inte i stället direkt studera om ett sådant beteende faktiskt förekommer?

Lerners metod kan ses som ett försök i den riktningen. Hans index mäter skillnaden mellan pris och marginalkostnad. I perfekt konkurrens skall det ju i jämvikt vid fullständig säkerhet inte finnas någon sådan skillnad medan den kan uppstå i olika former av imperfekt konkurrens. Tanken är den att skillnaden blir större desto starkare ett företags monopolställning är. Detta kan emellertid ifrågasättas.

När ett företag konfronteras med en lutande efterfrågekurva - ett uttryck för att konkurrensen inte är perfekt - kommer priset att skilja sig från marginalintäkten. Vid kortsiktig vinstmaximering sättes marginalintäkten lika med marginalkostnaden, vilken då också kommer att skilja sig från priset. Nu kan emellertid företaget känna sig så trängt av verkliga och potentiella konkurrenter att det avstår från att maximera vinsten på kort sikt för att i stället sänka priset och öka sin försäljning. Härigenom minskar marginalen mellan pris och marginalkostnad. I jämförelse med andra branscher kan denna marginal likväl vara hög trots att konkurrensens tryck är starkare än i de andra branscherna. Detta sammanhänger med storleken hos de fasta kostnaderna samt med styrkan hos de s k inträdesbarriärerna. Låt oss betrakta diagrammen i figur 8.

Figur 8



I det vänstra diagrammet (A) skulle företaget maximera sin vinst vid kvantiteten q_o. Till följd av låga inträdesbarriärer och en stark potentiell konkurrens kan företaget finna för gott att utbjuda kvantiteten q_1, vilken nedbringar företagets vinst till den nivå som råder i perfekt konkurrens (the competitive level). Marginalen mellan pris och marginalkostnad är emellertid fortfarande tämligen stor. I det högra diagrammet (B) har vi ett företag, vars efterfrågan är starkt priskänslig men som tack vare höga inträdesbarriärer kan "kosta på sig" att maximera vinsten vid den kvantitet, där MR = MC, dvs q_o. Till följd av låga fasta kostnader kan företaget även göra vinster utöver de normala. Trots att detta företag uppenbarligen har en betydligt starkare monopolställning är dess marginal mellan pris och marginalkostnad lägre än i det föregående fallet, vilket avspeglar en allvarlig brist hos Lerners index. Vad som illustrerar konkurrenssituationen eller i det här fallet monopolgraden är i vilken utsträckning företagen anser sig kunna utnyttja sin ställning till att tillämpa ett kortsiktigt vinstmaximeringsbeteende och i betydligt mindre grad eventuella skillnader mellan pris och marginalkostnad. Att göra sådana beräkningar utan tillgång till företagens interna sekretesskyddade kalkyler torde dock vara praktiskt ogenomförbart.

Vid sidan om de rent principiella invändningar som här gjorts har Lerners metod även kritiserats utifrån uppfattningen att den skulle vara svår att tillämpa, eftersom företagen inte skulle använda marginalkostnaderna som ett operationellt begrepp och än mindre redovisa dem offentligt. Denna kritik har emellertid bemötts med hänvisning till att man som uttryck för marginalkostnaderna bör kunna beräkna och använda de genomsnittliga rörliga kostnaderna under förutsättning att utbudet varierar proportionellt med insatsen av rörliga faktorer. Undersökningar har visat att detta är en framkomlig väg att beräkna marginalkostnaderna inom många industribranscher.[17)]

Men även andra skäl har gjort ekonomer kritiska till Lerners index. Till dessa ekonomer hör Tibor Scitovsky och William Fellner. I en artikel om olika metoder att mäta koncentrationsgraden fäller Scitovsky följande omdöme:

> "The index fails altogether to register the firm's internal efficiency, which has to do with obstacles to entry, it is an unsatisfactory measure of the distributive effects, which have to do both with margins and with obstacles to entry; and it also fails to show the effect of concentration on technological progress and on the choice of the firm's method of production."[18)]

I en kommentar till samma artikel drar Fellner för sin del följande slutsats:

> "In empirical work it seems perferable to experiment with measures of concentration, rather than with measures of monopoly, by examining the question of what behavior is observable in markets characterized by different degrees of concentration."[19]

Lerners index syntes sålunda mindre lämpat för den undersökning som här redovisas. Däremot finns det anledning att längre fram återkomma till begreppet i samband med frågan om monopolgradens eventuella inverkan på den funktionella inkomstfördelningen.

Herfindahls index

Ett tredje index, som även det har sina brister men som likväl rönt ett ganska stort intresse i den relevanta ekonomiska litteraturen, är det s k Herfindahls index. Detta beräknas genom att man summerar alla företagens kvadrerade marknads- eller produktionsandelar, (Σs_i^2, där s är andelen och i företaget). Indextalet kan sålunda variera mellan 0 och 1. Ju större talet är desto starkare kan också koncentrationen antas vara.

I jämförelse med ovan relaterade indices förefaller Herfindahls index vara det för denna undersökning lämpligaste. En av fördelarna är exempelvis att Herfindahls index - till skillnad från koncentrationskurvan - påverkas av samtliga företag i branschen och inte bara av ett visst antal av de allra största. Till följd av kvadreringen får å andra sidan förskjutningar mellan de små företagen mycket obetydliga konsekvenser för indextalet. Det blir likväl inte helt opåverkat.

En fusion ger exempelvis alltid utslag i Herfindahls index. Ju större de inblandade företagen är desto större blir också ökningen i index, vilken uträknas enligt följande:

$$(s_1 + s_2)^2 - s_1^2 - s_2^2 = 2\, s_1 s_2$$

där s_1 och s_2 är de fusionerande företagens respektive andelar.

"The index handles mergers very neatly", konstaterar George J. Stigler.[20] Denna egenskap har också varit en starkt bidragande orsak till att just Herfindahls index valts för att ange koncentrationsutvecklingen i den undersökning, vars resultat kommer att redovisas längre fram i detta kapitel.

En svaghet även med detta index är emellertid att samma indextal kan representera helt olika konkurrenssituationer. Antag exempelvis att vi har en bransch med fem jämnstora företag. Indextalet blir då $5 \cdot 0{,}2^2 = 0{,}2$. Men ungefär samma tal får vi faktiskt om ett enda företag svarar för en andel om 40 procent samt de resterande 60 procenten fördelar sig lika mellan nio andra företag.* I första fallet har vi då som synes en klar oligopolsituation medan bilden är en helt annan i det andra fallet. Sådana olikheter i konkurrensförhållandena kan mycket väl dölja sig bakom likartade indextal.

Risken för feltolkningar torde dock vara mindre, när man följer koncentrationsutvecklingen inom vissa branscher under en bestämd tidsperiod med hjälp av Herfindahls index. Detta har också varit den metod som här använts.

Om ovanstående båda räkneexempel skulle gälla för en och samma bransch vid två näraliggande tillfällen skulle de beskriva en rätt egendomlig utveckling i det att en kraftig framryckning för ett av företagen på konkurrenternas bekostnad antagits åtföljas av ett betydande inträde av nya företag varigenom antalet företag fördubblas. Om det däremot inte tillkommer några nya företag får i stället de fyra företag, som inte expanderar, ensamma dela på de resterande 60 procenten. Om denna andel fördelas lika mellan företagen växer index från 0,2 till 0,255, vilket avspeglar en påtaglig koncentrationsprocess. Vad förändringen i indextalet dock inte anger är hur storleksfördelningen mellan företagen utvecklats. Fördelningen $0{,}4 + 0{,}21 + 3 \cdot 0{,}13$ ger exempelvis en motsvarande förändring av index. Det kan emellertid noteras att det i båda fallen är fråga om en koncentrationsutveckling som här råkar ge samma tydliga utslag i index.

b) Urvalet av varugrupper/branscher

Ett besvärligt problem består i att avgränsa branscherna på ett lämpligt sätt. Om man gör ramarna vida, kommer varje grupp eller bransch att omfatta många företag, av vilka dock vissa kan ha monopol på enskilda produkter och sålunda inte stå i något egentligt konkurrensförhållande till övriga företag i branschen. Om man å andra sidan gör avgränsningen så snäv att varje produkttyp får utgöra en bransch för sig blir det ofta så att företagen är verksamma i många olika branscher samtidigt. Det

---

* $\left(\frac{6}{15}\right)^2 + 9\left(\frac{1}{15}\right)^2 = 0{,}2$

blir då praktiskt taget omöjligt att härleda ett samband mellan koncentrationsutvecklingen i en viss bransch (för en viss varugrupp) och företagens lönsamhet, eftersom denna senare också påverkas av resultaten inom andra branscher.

En annan hänsyn som bör tas vid urvalet av de varugrupper som skall studeras är att de inte bör vara föremål för någon större utrikeshandel. I så fall kommer nämligen utländska förhållanden att i hög grad påverka lönsamheten, vilket ger den svenska koncentrationsutvecklingen en minskad betydelse som förklaringsfaktor.

Det kan också vara lämpligt att undvika branscher, där utlandsägda dotterbolag svarar för en stor del av den svenska produktionen samt sådana där svenska företag har många utländska dotterbolag. Sådana företags redovisade lönsamhet kan nämligen variera till följd av interna transaktioner.

När det sålunda gällde att utvälja lämpliga varugrupper för denna empiriska studie, gav Statens Pris- och Kartellnämnds(SPK) statistik över koncentrationsutvecklingen inom det svenska näringslivet ett gott utgångsmaterial. Bland de 400-500 varugrupper som där redovisades utvaldes ett 70-tal med ingen eller obetydlig utrikeshandel. För dessa grupper var nämnden vänlig nog att uträkna Herfindahls index för åren 1967 och 1970 på basis av inhämtade uppgifter om företagens produktionsandelar. Bland dessa 71 varugrupper utvaldes sex stycken, vilka dels uppvisade en hög ökning i koncentrationsgraden dels kunde antas ha en hög s k homogenitetsgrad, dvs företagen kunde antas endast i ringa mån producera varor som ej tillhörde respektive varugrupp. De grupper som sålunda utvaldes var a) klara lacker och lackfärger, b) dörrar av trä, c) glass, d) trådspik, e) luftkonditioneringsapparater och f) tegel. Med undantag för den första gruppen höll sig importen och exporten under 5 procent av den svenska tillverkningen. För klara lacker och lackfärger låg siffrorna högre. För klara lacker motsvarade importen och exporten 27 respektive 40 procent av den totala tillverkningen 1970. För lackfärger var siffrorna 14 respektive 7 procent. I förhållande till 1967 innebar detta en markant ökning av utrikeshandeln inom branschen. Särskilt gäller detta för de klara lackerna.

Ökningen i koncentrationsindex låg för de utvalda grupperna mellan 25 och 80 procent, vilket kan jämföras med den för samtliga 71 varugrupper genomsnittliga ökningen om drygt 11 procent.

I samråd med pris- och kartellnämnden utvaldes därefter ett 30-tal företag vars produktion till största delen bedömdes kunna hänföras

till någon av de sex varugrupperna/branscherna. Härvid eftersträvades att i urvalet få med såväl stora som små företag inom respektive branscher. Beräkningen av företagens lönsamhetsutveckling under perioden 1967-72 gjordes sedan med hjälp av företagens till patentverket inlämnade resultat- och balansräkningar för de relevanta åren. Endast i undantagsfall fanns det anledning att inhämta några uppgifter direkt från företagen.

Ett självklart önskemål är att antalet studerade varugrupper liksom företagens antal hade varit större. Undersökningens begränsade omfattning får emellertid ses mot bakgrund av den starkt tidskrävande karaktären hos ett arbete av detta slag.

c) Lönsamhetsmått

Ett företags lönsamhet utgöres av relationen mellan dess avkastning och dess kapital. Dessa båda begrepp kan emellertid definieras på olika sätt. Avkastningen kan beräknas för företagets hela verksamhet eller enbart för rörelsen. Likaså kan den antingen beräknas före eller efter avsättningar samt före eller efter skatt. Som kapital kan antingen uppskattas företagets egna kapital plus det beskattade värdet av dess reserver i form av investeringsfonder och lagerreserver eller det totala kapitalet, dvs inklusive skulder, såsom det kommer till uttryck i den av företaget redovisade balansomslutningen. En alternativ värdering av företagets realkapital är att addera uppgifterna rörande materiella anläggningstillgångar, kassa och lager.

Vid valet av lönsamhetsmått kan man som synes välja mellan ett flertal olika kombinationer i vilka de varierande begreppen för avkastning och kapital kan relateras till varandra. Lönsamheten kan alltså mätas på flera olika sätt av vilka inget torde ha något givet företräde framför de övriga. Vad gäller den här föreliggande undersökningen synes det emellertid finnas skäl att i första hand se till de mått som relaterar avkastningen till det totala kapitalet, eftersom koncentrationens eventuella effekter på lönsamheten har sitt intresse helt oberoende av uppdelningen mellan eget och lånat kapital.

De lönsamhetsmått som använts i undersökningen är följande:

A $\dfrac{\text{Rörelseöverskottet - avskrivningar}}{\text{Eget kapital + 1/2 obeskattade reserver}}$

B $\dfrac{\text{Vinst före avsättningar och skatt}}{\text{Eget kapital + 1/2 obeskattade reserver}}$

C $\frac{\text{Rörelseöverskott - avskrivningar}}{\text{Materiella anläggningstillgångar + kassa + lager}}$

D $\frac{\text{Rörelseöverskott - avskrivningar}}{\text{Balansomslutningen}}$

E $\frac{\text{Vinst före avsättningar och skatt}}{\text{Balansomslutningen}}$

En erfarenhet från undersökningen är att samtliga dessa mått i flertalet fall samvarierar rätt väl. Icke desto mindre redovisas resultaten separat för vart och ett av de fem lönsamhetsmåtten.

d) Tvärsnitts- eller tidsseriestudie

De utländska undersökningar som ovan redovisats har samtliga varit renodlade tvärsnittsstudier. Man har alltså valt att för ett och samma år jämföra ett stort antal branscher med varierande koncentrationsgrad. Eftersom denna typ av tillvägagångssätt redan prövats i så många tidigare undersökningar syntes det finnas god anledning att försöka en ny metod, när nu en motsvarande studie skulle göras på basis av svenskt material. Med hjälp av en tillräckligt lång tidsserie skulle det vara möjligt att studera hur koncentrationsgrad och lönsamhet varierat för olika varugrupper. En period om sex år bedömdes som tillfredsställande och de år som valdes var helt enkelt de sista för vilka det fanns fullständig statistik, dvs 1967-1972. De krav som kunde ställas på periodens längd var att den borde omspänna åtminstone en konjunkturcykel samt ge tillräckligt utrymme för en koncentrationsförändring att ge utslag i en förändrad lönsamhet, vilket bedömdes kunna ta ett à två år. Då koncentrationen mättes åren 1967 och 1970, ansågs det därför tillräckligt med en period som sträckte sig fram till och med 1972.

Genom att mäta koncentrationsutvecklingen och den genomsnittliga förändringen av lönsamheten för respektive varugrupp samt därefter med hjälp av vanlig regressionsanalys korrelera de båda variationerna med varandra för samtliga varugrupper skulle det bli möjligt att se i vad mån en förändring av koncentrationsgraden samvarierade med en förändring i lönsamheten.

Den metod som här valdes bestod alltså även den i en tvärsnittsanalys men till skillnad från de utländska undersökningarna användes inte lönsamhetsnivån såsom observationsdata utan lönsamhetens procentuella tillväxttakt under den studerade tidsperioden.*

* Det förhållandet att det antogs föreligga ett linjärt samband mellan förändringarna i koncentrationsgrad och lönsamhet implicerade ett antagande om ett exponentiellt förhållande mellan nivåerna.

II.1.2.2. Undersökningens resultat

Som redan nämnts är det undersökta materialet alltför begränsat för att tillåta några generella slutsatser. Utan att kunna bekräfta hypotesen om ett positivt samband mellan förändringar i koncentrationsgrad och lönsamhet kan det dock hävdas att den fått ett visst stöd i de resultat som erhållits.

Lönsamhetsutvecklingen beräknades dels för varje bransch, dels för varje företag för sig. Branschernas lönsamhet erhölls först genom att företagens uppgifter om rörelseöverskott, avskrivningar, eget kapital mm adderades branschvis. Dessa lönsamhetsdata utgör sålunda vägda genomsnitt.

Koncentrationsutvecklingen beräknades i sin tur som den årliga procentuella förändringen i koncentrationsgraden mellan 1967 och 1970 såsom den kunde framräknas med hjälp av de uppgifter som lämnats av SPK. Med dessa koncentrationsdata genomfördes sedan regressionsanalysen för såväl branscherna (såsom de representerades av de utvalda företagen) som för de enskilda företagen. I det förra fallet erhölls alltså sex i det senare fallet 28 observationer.

Resultaten, som redovisas i tabellerna II.3-6, visar på en positiv samvariation mellan de båda variablerna koncentration och lönsamhet oavsett om man utgår från branschvisa eller företagsvisa data och oavsett vilket av de fem lönsamhetsmåtten som används.

Korrelationskoefficienterna varierar helt naturligt rätt avsevärt mellan de båda analyserna. I den branschvisa studien synes de emellertid förvånansvärt höga med tanke på att vi här endast studerat en av lönsamhetens många tänkbara förklaringsvariabler. Bäst är anpassningen för de sista tre lönsamhetsmåtten, där avkastningen satts i relation till hela det i företagen arbetande kapitalet. Basmaterialet återfinnes i särskild bilaga till detta kapitel.

Som framgår av tabell II.3 ligger regressionskoefficienterna mellan 1,24 och 1,96 för den branschvisa studien. Ser vi till tabell II.4 är regressionskoefficienterna genomgående högre än i det förra fallet. En av förklaringarna skulle kunna vara att de mindre företagen haft en i förhållande till de större företagen gynnsammare lönsamhetsutveckling i de branscher, där koncentrationsökningen varit starkare jämfört med dem där den varit svagare. En sannolikare förklaring ligger dock i att även relativt små absoluta förändringar i lönsamheten ger mycket starka utslag i tillväxttakten när lönsamhetsnivån är mycket låg. Om ett företag under de sex år som perioden omfattar ökat sin lönsamhet successivt från en procentenhet till fyra, representerar detta en ganska hög tillväxttakt men en lik-

väl rätt blygsam ökning av lönsamheten. För att ett företag, som började perioden med en lönsamhet om tio procentenheter, skulle kunna uppvisa samma höga tillväxttakt måste det under de sex åren ha ökat sin lönsamhet till 40 procentenheter. Detta vore emellertid en högst anmärkningsvärd prestation. Ju mera man disaggregerar materialet desto större blir naturligtvis risken att få mycket låga ingångsvärden som ger upphov till stora förändringar i lönsamhetens tillväxttakt vid relativt obetydliga förändringar i den absoluta lönsamheten. Detta förhållande synes i det här sammanhanget ha utgjort den främsta orsaken till de avvikelser som uppstått i jämförelse med de branschvisa observationerna och till att det studerade sambandet mellan variablerna så tydligt förstärkts. Tabell över branschernas lönsamhetstillväxt återfinnes i bilagan till detta kapitel.

För att ge läsaren ett begrepp om storleksordningen hos de förändringar det kan vara fråga om, anges i tabell II.5 den tillväxttakt i lönsamheten som beror på de studerade varugruppernas genomsnittliga koncentrationsutveckling. Som framgår av denna tabell skulle denna tillväxttakt uppgå till ungefär 20 procent per år. Det bör kanske understrykas att lönsamhetsutvecklingen här anges i procentuella förändringar och inte i procentenheter. Icke desto mindre innebär dessa siffror att lönsamheten skulle närmare tredubblas inom en sexårsperiod, dvs en period som här studerats.*

De sex varugrupper som studerats i denna undersökning undergick samtliga en betydande koncentrationsutveckling mellan 1967 och 1970. Det fanns därför anledning jämföra dessa branschers lönsamhetsutveckling med den övriga industrins. Resultat- och balansräkningar för industrin i dess helhet står att finna i Statistiska Centralbyråns företagsstatistik. Däremot går det inte att för hela industrin uppbringa något genomsnittligt mått på koncentrationsutvecklingen angivet i termer av Herfindahls index. Som jämförelse till de sex studerade varugruppernas koncentrationsutveckling uträknades den genomsnittliga förändringen i indextalet för de 71 varugrupper för vilka Statens Pris- och Kartellnämnd tillhandahållit Herfindahls index för 1967 och 1970. Denna ovägda genomsnittliga ökning i koncentrationsindex uppgick till 3,59 procent - alltså betydligt mindre än för de sex studerade varugrupperna, för vilka den årliga indexökningen som tidigare nämnts varierade mellan 7,18 och 20,11 procent. Om den lägre indexförändringen om 3,59 procent är representativ för industrin i dess helhet kan naturligtvis diskuteras. Den är uträknad på basis av varugrupper som 1970 svarade för ett avsaluvärde av 12.261 miljoner kronor motsvarande

---

* $(1 + 0,2)^6 \simeq 2,99$

drygt 11 procent av hela tillverkningsindustrins omsättning.[21] I varje fall torde den ligga betydligt närmare den genomsnittliga förändringen för hela industrin än den som gäller för enbart de sex varugrupperna. Koncentrationsutvecklingen för dessa sex grupper kan alltså med fog antas ha gått betydligt snabbare än för industrin i övrigt.

I överensstämmelse härmed och med ovan angivna hypotes om ett samband mellan förändringar i koncentrationsgrad och lönsamhet skulle vi alltså kunna förvänta en gynnsammare lönsamhetsutveckling för de sex utvalda varugrupperna än för industrin i dess helhet. De resultat som undersökningen gett infriar också dessa förväntningar, vilket framgår av tabell II.6. Medan industrins lönsamhet faktiskt avtog i termer av fyra av de fem lönsamhetsmåtten var den genomsnittliga lönsamheten stigande hos de sex varugrupperna oavsett vilket lönsamhetsmått som användes.

Tabell II.3

Sambandet mellan förändringar i koncentrationsgrad och lönsamhet för sex varugrupper under åren 1967 till 1972 (vägda data)

$\frac{dL}{L}$ = procentuell årlig förändring i lönsamheten

$\frac{dK}{K}$ = procentuell årlig förändring i Herfindahls koncentrationsindex mellan åren 1967 och 1970.*

Lönsamhetsmått	Regressionsekvationen	Korr.-koeff
A. $\frac{\text{Rörelseöverskott - avskrivn}}{\text{Eget kapital + 1/2 obeskatt res}}$	$\frac{dL}{L} = 1{,}24 \frac{dK}{K} - 10{,}39$	0,63
B. $\frac{\text{Vinst före avsättn o skatt}}{\text{Eget kapital + 1/2 obeskatt res}}$	$\frac{dL}{L} = 1{,}46 \frac{dK}{K} - 14{,}72$	0,67
C. $\frac{\text{Rörelseöverskott - avskrivn}}{\text{Mat anl.tillg + kassa + lager}}$	$\frac{dL}{L} = 1{,}84 \frac{dK}{K} - 18{,}27$	0,68
D. $\frac{\text{Rörelseöverskott - avskrivn}}{\text{Balansomslutningen}}$	$\frac{dL}{L} = 1{,}74 \frac{dK}{K} - 17{,}30$	0,75
E. $\frac{\text{Vinst före avsättn o skatt}}{\text{Balansomslutningen}}$	$\frac{dL}{L} = 1{,}96 \frac{dK}{K} - 21{,}63$	0,79

* För gruppen klara lacker och lackfärger har använts den för de båda undergrupperna genomsnittliga procentuella förändringen av koncentrationsindex.

Tabell II.4

Sambandet mellan förändringar i koncentrationsgrad och lönsamhet för 28 företag tillhörande sex olika branscher/varugrupper under åren 1967 till 1972

$\frac{dL}{L}$ = procentuell årlig förändring i lönsamheten

$\frac{dK}{K}$ = procentuell årlig förändring i Herfindahls koncentrationsindex mellan åren 1967 och 1970

Lönsamhetsmått	Regressionsekvationen	Korr.-koeff.
A. Rörelseöverskott - avskrivn / Eget kapital + 1/2 obeskatt res	$\frac{dL}{L} = 1{,}90 \frac{dK}{K} - 33{,}2$	0,28
B. Vinst före avsättn o skatt / Eget kapital + 1/2 obeskatt res	$\frac{dL}{L} = 5{,}73 \frac{dK}{K} - 46{,}9$	0,25
C. Rörelseöverskott - avskrivn / Mat anl.tillg + kassa + lager	$\frac{dL}{L} = 6{,}98 \frac{dK}{K} - 73{,}4$	0,46
D. Rörelseöverskott - avskrivn / Balansomslutningen	$\frac{dL}{L} = 6{,}71 \frac{dK}{K} - 80{,}0$	0,36
E. Vinst före avsättn o skatt / Balansomslutningen	$\frac{dL}{L} = 9{,}61 \frac{dK}{K} - 102{,}5$	0,29

Tabell II.5

Lönsamhetens procentuella årliga tillväxttakt under åren 1967-1972 för sex varugrupper beroende på den för dessa grupper genomsnittliga förändringen av koncentrationsgraden mellan 1967 och 1970

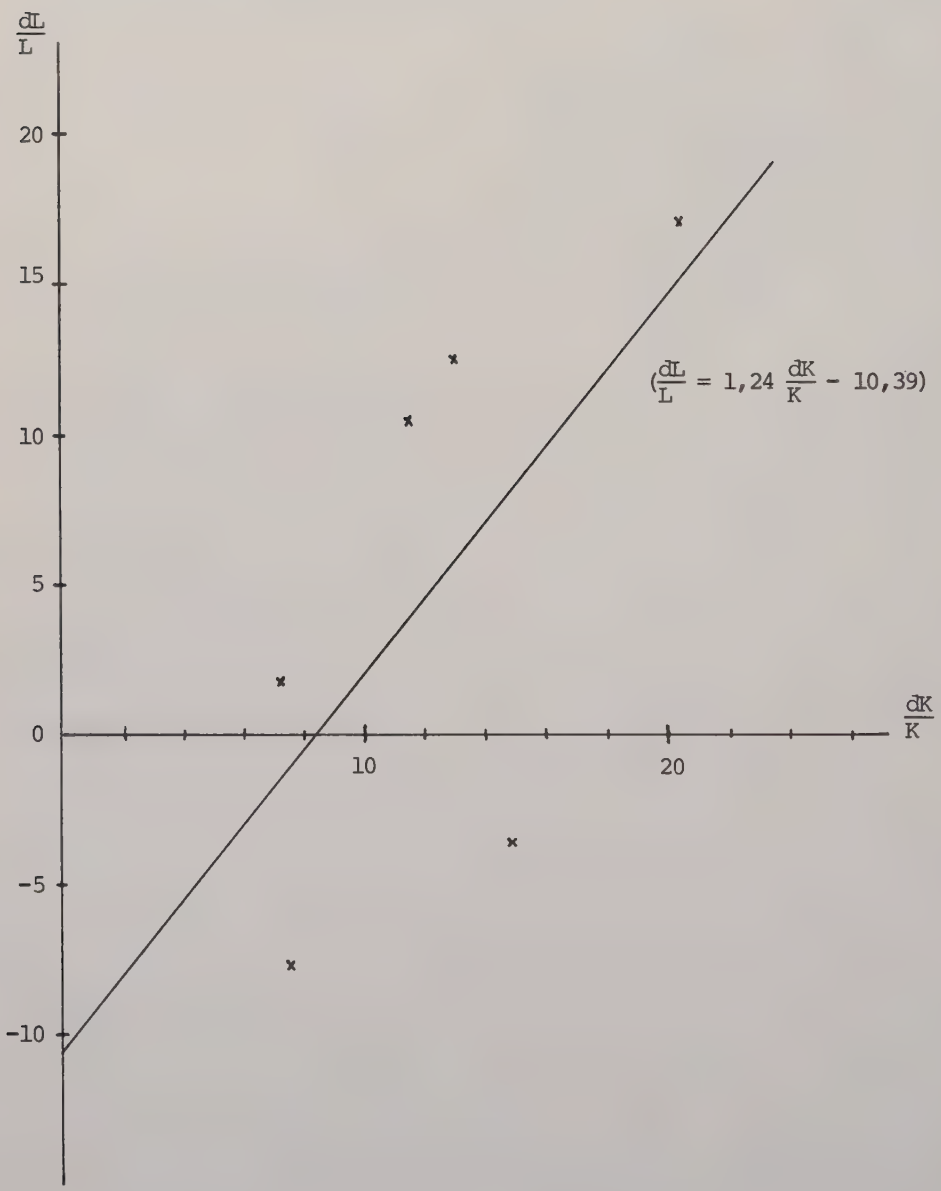
Lönsamhetsmått	Genomsnittlig ökning av Herfindahls koncentrationsindex (%)	Lönsamhetens tillväxttakt (%/år) pga koncentrationsutvecklingen	Lönsamhetens faktiska genomsnittliga tillväxttakt (%/år)
A. Rörelseöverskott - avskrivn / Eget kapital + 1/2 obesk res	12,35	15,3	4,9
B. Vinst före avsättn o skatt / Eget kapital + 1/2 obesk res	12,35	18,0	3,3
C. Rörelseöverskott - avskrivn / Mat anl.tillg + kassa + lager	12,35	22,7	4,4
D. Rörelseöverskott - avskrivn / Balansomslutningen	12,35	21,5	4,2
E. Vinst före avsättn o skatt / Balansomslutningen	12,35	24,2	2,6

Tabell II.6

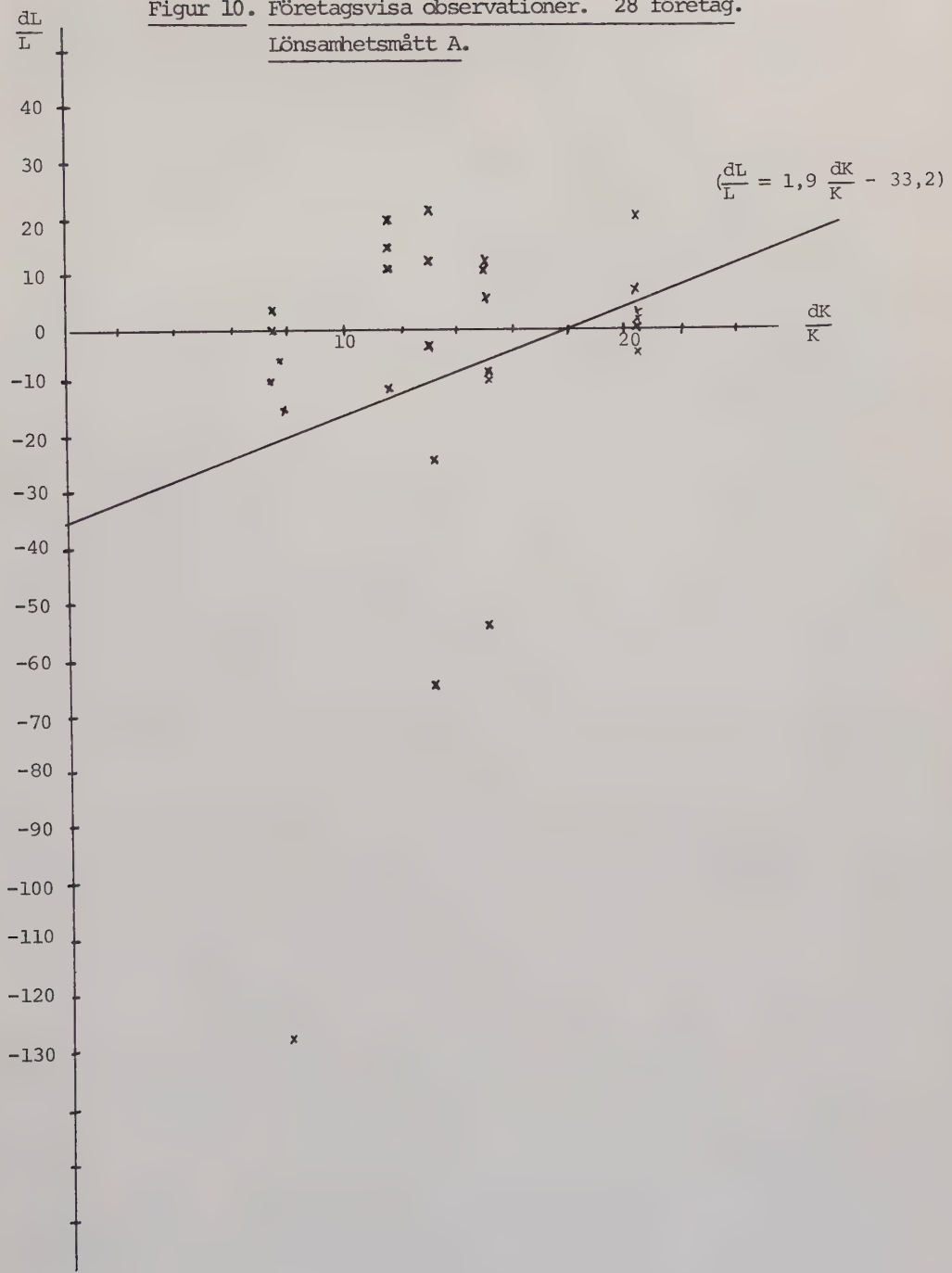
Genomsnittlig årlig procentuell lönsamhetstillväxt under perioden 1967-1972

Lönsamhetsmått	Sex varugrupper	Hela industrin
Rörelseöverskott - avskrivn / Eget kapital + 1/2 obeskatt res	5,0	1,9
Vinst före avsättn o skatt / Eget kapital + 1/2 obeskatt res	3,3	-2,3
Rörelseöverskott - avskrivn / Mat anl.tillg + kassa + lager	4,5	-6,8
Rörelseöverskott - avskrivn / Balansomslutningen	4,2	-6,8
Vinst före avsättn o skatt / Balansomslutningen	2,5	-11,0

Figur 9. Branschvisa observationer. Vägda data.
6 branscher. Lönsamhetsmått A.



Figur 10. Företagsvisa observationer. 28 företag.
Lönsamhetsmått A.



II.1.2.3. Sammanfattning

Denna undersökning och dess resultat kompletterar de utländska studier som visat på ett samband mellan koncentration och lönsamhet. Som redan nämnts, men väl förtjänar att upprepas, är de resultat som här redovisats dock inte säkra nog att tillåta några helt bestämda slutsatser rörande koncentrationens inverkan på lönsamheten. Därtill har det undersökta materialet varit alltför begränsat. Icke desto mindre synes dock undersökningen med sin av resurs- och tidsskäl begränsade ambitionsnivå ha resulterat i ett stöd för hypotesen om ett positivt samband mellan koncentration och lönsamhet. Den får huvudsakligen betraktas som ett försök att pröva en i detta sammanhang inte tidigare använd metod. Konstateras kan att metoden visat sig tillämplig. Förhoppningsvis kan den därför komma att inbjuda till fortsatta empiriska forskningar på det här området.

Mot bakgrund av detta och föregående kapitel kan följande sägas. Om vi har en utveckling mot en starkare koncentration inom näringslivet - något som det finns klara belägg för - och om en sådan utveckling ger upphov till monopolvinster i de branscher, där koncentrationen är starkast - något som förefaller sannolikt - då uppstår inte bara problem med en inoptimal resursallokering. Utvecklingen har också viktiga fördelningspolitiska konsekvenser avseende fördelningen av såväl ägandet, inkomsterna som inflytandet. Detta förhållande utgör en del av bakgrunden till strävan att i de avslutande kapitlen konstruera ett ytterligare fördelningsinstrument i form av den vinstandelsmodell som där behandlas.

Som ovan framgått kan det på goda grunder antas att en fortgående koncentrationsprocess och den strukturomvandling som därav följer inverkar på de olika branschernas relativa lönsamhet. Därmed påverkas direkt inkomstfördelningen mellan kapitalägarna men även indirekt den mellan löntagarna till följd av de variationer som uppstår i företagens lönebetalningsförmåga.

Om nu en stigande koncentrationsgrad inom en och samma bransch inverkar positivt på lönsamheten inom branschen, ligger det nära till hands att anta att en stigande koncentrationsgrad inom ekonomin i dess helhet skulle tendera att öka kapitalandelen och sålunda påverka den funktionella inkomstfördelningen till löntagarnas nackdel. Även om så skulle vara fallet är detta dock inte lika självklart som det intuitivt kan tyckas. Problemet är därför väl värt att studera och saknar inte heller ett allmänt intresse. Då det emellertid ligger något vid sidan om de frågor som här behandlats, har en diskussion av koncentrationens inverkan på den funktionella inkomstfördelningen ansetts böra hänskjutas till appendix.

Bilaga till kapitel II

Resultat- och balansräkningar 1967-1972 för industrin i dess helhet samt för de undersökta varugrupperna.

Bransch: a) Industrin (mkr)

	1967 x)	1968 xxx)	1969 xx)	1970 xx)	1971 xx)	1972 xx)
Antal företag	10.774	1.496	12.788	12.505	12.934	13.233
Överskott på rörelsen	6.959,4	6.127,2	8.418,4	8.702,6	8.383,3	9.403,0
Avskrivningar på materiella anläggningstillgångar	3.435,2	2.962,8	3.699,4	4.291,4	4.325,9	4.756,2
Vinst före avsättningar och skatt	3.716,5	3.771,5	4.948,9	4,278,8	3.498,2	4.514,2
Kassa, bank och postgiro	5.009,1	5.441,1	6.044,4	5.862,6	6.553,7	8.771,1
Lager	10.209,4	8.700,8	23.315,3	27.315,3	28.904,9	29.266,6
Materiella anläggningstillgångar	26.535,3	22.705,7	25.423,4	28.719,2	29.979,2	32.127,0
Obeskattade reserver	13.155,3	11.366,8	13.791,3	15.131,9	15.511,5	15.962,9
Eget kapital	23.473,3	22.201,0	24.197,4	25.072,5	25.741,8	27.216,2
Balansomslutning	70.650,8	64.320,3	94.015,6	105789,4	111671,9	120601,7

x) Industriföretag med mer än 5 anställda

xx) Hela tillverkningsindustrin

xxx) Samtliga industriföretag med mer än 50 anställda (tabell 4 och 10).

Källa: SCB:s företagsstatistik.

Bransch: b)Dörrar av trä (tkr)

Företag: AB Gustaf Kähr, Bor-Dörren AB, Dala Dörren Helmer Nordkvist AB

	1967[x)]	1968[x)]	1969[x)]	1970	1971	1972
Antal företag	2	2	2	3	3	3
Överskott på rörelsen	8.825	9.847	12.723	10.921	8.858	10.800
Avskrivningar på materiella anläggningstillgångar	4.836	5.012	5.361	3.746	3.879	4.871
Vinst före avsättningar och skatt	2.514	1.886	4.861	2.787	2.232	3.007
Kassa, bank och postgiro	2.290	1.656	2.566	4.206	6.240	13.062
Lager	7.861	8.268	9.145	12.707	12.490	13.423
Materiella anläggningstillgångar	15.784	16.463	15.184	15.238	16.470	21.167
Obeskattade reserver	4.659	869	1.716	3.889	4.697	4.638
Eget kapital	6.493	7.440	8.672	9.732	11.595	13.316
Balansomslutning	44.836	47.331	50.792	60.812	67.801	84.383

x)För 1967-69 saknas uppgifter från ett av företagen.

Källa: De berörda företagens egna redovisningar.

Bransch: c) Glass (tkr)

Företag: Strands Glass AB, Triumf-Glass AB samt Trollhätteglass AB

	1967[x)]	1968	1969	1970	1971	1972
Antal företag	2	3	3	3	3	3
Överskott på rörelsen	3.975	3.017	4.608	4.307	3.603	2.855
Avskrivningar på materiella anläggningstillgångar	2.028	1.793	2.945	2.359	1.710	1.026
Vinst före avsättningar och skatt	1.203	547	790	1.026	926,	910
Kassa, bank och postgiro [xx)]						
Lager [xx)]						
Materiella anläggningstillgångar	10.953	10.965	10.425	12.168	11.071	9.746
Obeskattade reserver						
Eget kapital	4.174	4.507	4.577	4.579	4.594	4.604
Balansomslutning	14.251	13.804	14.259	16.565	15.809	14.279

x) Ett av företagen bedrev ingen rörelse år 1967

xx) Uppgifterna om kassa och lager har utelämnats p g a att de varit ofullständiga.

Glace-Bolaget har i sin tidigare egenskap av kommanditbolag inte varit skyldigt att offentligt redovisa sina resultat - och balansräkningar. Företaget har heller inte - trots framställan härom - velat medverka till denna undersöknings genomförande.

Källa: De berörda företagens egna redovisningar.

Bransch: d) Klara lacker och lackfärger (tkr)

Företag: AB Alfort & Cronholm, AB Wilhelm Becker, Färg⁽ B International, Klint, Bernhardt & Co AB, AB Nordström & Sjögren, AB Sydferniss samt Wedevågs Bruks AB

	1967	1968	1969	1970	1971	1972[x)]
Antal företag	7	7	7	7	7	6
Överskott på rörelsen	31.014	29.616	33.357	28.710	35.111	39.152
Avskrivningar på materiella anläggningstillgångar	11.775	10.390	11.244	11.958	12.409	11.894
Vinst före avsättningar och skatt	15.634	13.076	15.718	12.839	15.780.	19.985
Kassa, bank och postgiro	5.015	11.750	17.828	11.629	12.329	10.334
Lager	54.115	51.307	61.504	60.216	72.960	104.551
Materiella anläggningstillgångar	88.912	97.637	100.891	113.122	115.058	113.747
Obeskattade reserver						
Eget kapital	66.830	69.876	92.347	98.416	99.701	99.656
Balansomslutning	245.883	260.033	310.290	319.419	353.823	395.301

x)För 1972 saknas uppgifter från ett av företagen.

Källa: De berörda företagens egna redovisningar.

Bransch: e) Luftkonditioneringsapparater (tkr)

Företag: Fläkt-Teknik AB, Industri AB Ventilator, Luftkonditionering AB, AB Svenska Fläktfabriken samt Ventilationsindustri AB

	1967	1968	1969	1970	1971 x)	1972
Antal företag	5	5	5	5	4	5
Överskott på rörelsen	16.811	21.809	27.521	35.982	39.777	45.546
Avskrivningar på materiella anläggningstillgångar	4.146	3.719	4.807	6.158	6.947	6.984
Vinst före avsättningar och skatt	13.723	18.317	23.047	29.007	33.833	43.761
Kassa, bank och postgiro	7.739	12.736	11.192	39.163	31.157	89.877
Lager	49.530	51.140	74.752	103.856	130.678	223.647
Materiella anläggningstillgångar	44.260	42.274	43.391	61.349	66.194	70.581
Obeskattade reserver						
Eget kapital	103.496	109.102	111.767	123.870	151.173	155.560
Balansomslutning	257.727	268.709	314.810	433.163	496.442	605.304

x) För 1971 saknas uppgifter från ett av företagen.

Källa: De berörda företagens egna redovisningar.

Bransch: f) Tegel (tkr)

Företag: Haga Tegel AB, Hallsbergstegel AB, Klippans Tegelbruks AB, Minnesberg Tegelbruks AB, Tjustorps Tegelbruks AB samt Östra Grevie Tegelbruk AB.

	1967	1968	1969	1970	1971	1972
Antal företag	6	6	6	6	6	6
Överskott på rörelsen	4.348	3.941	5.811	4.785	4.400	4.973
Avskrivningar på materiella anläggningstillgångar	3.241	3.514	4.065	3.030	3.014	2.993
Vinst före avsättningar och skatt	464	400	769	573	651.	1.298
Kassa, bank och postgiro	1.661	706	1.305	1.122	819	1.715
Lager	1.659	2.033	2.096	1.941	1.087	535
Materiella anläggningstillgångar	28.869	26.460	23.924	20.573	18.095	16.366
Obeskattade reserver						
Eget kapital	8.430	9.042	8.952	8.786	9.407	9.780
Balansomslutning	37.372	35.727	33.159	30.901	28.004	27.730

Källa: De berörda företagens egna redovisningar.

Bransch: g) Trådspik (tkr)

Företag: Gunnebo Bruks AB, Helsingborgs Spikfabriks AB, AB Nya Tråd & Spikfabriken samt Åbyfors Spikfabriks AB.

	1967[x)]	1968	1969	1970	1971	1972
Antal företag	3	4	4	4	4	4
Överskott på rörelsen	11.752	13.467	15.337	16.649	16.217	18.161
Avskrivningar på materiella anläggningstillgångar	5.389	8.262	5.183	5.603	5.589	5.820
Vinst före avsättningar och skatt	6.204	5.805	8.640	9.515	8.977	10.839
Kassa, bank och postgiro	9.474	9.323	8.197	5.948	18.855	18.137
Lager	32.165	38.346	43.327	48.242	54.627	60.013
Materiella anläggningstillgångar	29.482	36.149	36.790	36.015	34.804	37.095
Obeskattade reserver	23.755	26.098	29.939	34.387	40.258	39.455
Eget kapital	32.392	36.563	36.944	37.321	37.967	39.063
Balansomslutning	92.200	108.835	120.939	124.999	143.435	156.519

x)För 1967 saknas uppgifter från ett av företagen.

Uppgifterna från Gunnebo Bruks AB är helt dominerande. Lönsamhetsutvecklingen har därför också framräknats för enbart de tre mindre företagen. Det visade sig då att denna varit något snabbare än den för alla fyra företagen genomsnittliga, vilken legat till grund för de i texten redovisade regressionsberäkningarna.

Källa: De berörda företagens egna redovisningar.

Lönsamheten beräknad för åren 1967-72 på basis av föregående uppgifter

a) Industrin

Lönsamhetsmått*	1967	1968	1969	1970	1971	1972
A	11,73	11,35	15,18	13,52	12,11	13,20
B	12,37	13,53	15,92	13,11	10,44	12,83
C	8,44	8,59	8,66	7,13	6,20	6,62
D	4,99	4,92	5,02	4,17	3,63	3,85
E	5,26	5,86	5,26	4,04	3,13	3,74

b) Dörrar av trä

Lönsamhetsmått	1967	1968	1969	1970	1971	1972
A	45,21	61,40	77,25	61,45	36,49	37,92
B	28,49	23,95	51,00	23,87	16,36	19,23
C	15,38	18,32	27,37	22,32	14,14	12,44
D	8,90	10,22	14,49	11,80	7,34	7,03
E	5,61	3,98	9,57	4,58	3,29	3,56

c) Glass

Lönsamhetsmått	1967	1968	1969	1970	1971	1972
A	46,65	27,16	36,33	42,54	41,21	39,73
B	28,82	12,14	17,26	22,41	20,16	19,77
C**	17,78	11,17	15,95	16,01	17,10	18,77
D	13,66	8,87	11,66	11,76	11,97	12,81
E	8,44	3,96	5,54	6,19	5,86	6,37

---

* För förklaring av lönsamhetsmåtten se sid 59.

** I nämnaren står bara materiella anläggningstillgångar.

d) Klara lacker och lackfärger

Lönsamhetsmått	1967	1968	1969	1970	1971	1972
A	27,98	26,70	23,13	16,42	22,00	26,23
B	22,74	18,16	16,44	12,59	15,29	19,23
C	13,00	11,96	12,27	9,06	11,33	11,92
D	7,82	7,39	7,13	5,24	6,42	6,90
E	6,36	5,03	5,07	4,02	4,46	5,06

e) Luftkonditioneringsapparater

Lönsamhetsmått	1967	1968	1969	1970	1971	1972
A	11,95	16,06	19,79	23,50	20,91	23,34
B	12,95	16,26	20,08	22,86	21,55	26,49
C	12,47	17,04	17,56	14,59	14,40	10,04
D	4,91	6,73	7,22	6,89	6,61	6,37
E	5,32	6,82	7,32	6,70	6,82	7,23

f) Tegel

Lönsamhetsmått	1967	1968	1969	1970	1971	1972
A	11,58	4,25	17,56	18,00	13,55	18,54
B	4,85	3,98	7,73	5,88	6,36	12,16
C	3,44	1,46	8,22	7,43	6,93	10,64
D	2,96	1,20	5,27	5,68	4,95	7,14
E	1,24	1,12	2,32	1,85	2,32	4,68

g) Trådspik

Lönsamhetsmått	1967	1968	1969	1970	1971	1972
A	14,37	10,49	19,56	20,26	18,29	20,99
B	14,01	11,70	16,64	17,45	15,45	18,44
C	8,95	6,21	11,41	12,25	9,82	10,71
D	6,90	4,78	8,40	8,84	7,41	7,89
E	6,73	5,33	7,14	7,61	6,26	6,93

Lönsamhetens årliga procentuella tillväxttakt under åren 1967-1972 för sex varugrupper

Vägda genomsnitt	Lönsamhetsmått				
Vargrupp	A	B	C	D	E
Dörrar av trä	-7,63	-11,05	-5,83	-6,79	-10,23
Glass	1,73	- 0,29	4,43	1,68	- 0,34
Lacker	-3,56	-4,63	-2,57	-3,87	- 4,96
Luftkonditioneringsapparater	12,32	13,01	-5,07	3,43	4,13
Tegel	16,73	16,37	29,19	24,94	24,57
Trådspik	10,28	6,44	6,70	5,82	1,98
Branschgenomsnitt	4,98	3,31	4,48	4,20	2,53

Koncentrationsutvecklingen mellan 1967 och 1972 (Herfindahls index)

Varugrupp/bransch	1967	1970	Årlig proc. ökn.
Dörrar av trä	0,0772	0,0969	7,58
Glass	0,2949	0,3658	7,18
Klara lacker	0,1110	0,1950	14,87
Lackfärger	0,1347	0,1888	
Luftkonditioneringsapparater	0,3709	0,5465	12,92
Tegel	0,0768	0,1404	20,11
Trådspik	0,2461	0,3468	11,43

Källa: Statens Pris-och Kartellnämnd

Notförteckning

1) Joe S. Bain: "Relation of Profit Rate to Industry Concentration: American Manufacturing, 1936-40", publ i Quarterly Journal of Economics, vol. 65, no 3, sid. 293-324.

2) M.A. Utton: Industrial Concentration, Penguin Modern Economics, 1970, sid. 105.

3) Joe S. Bain: Barriers to New Competition, Cambridge Mass: Harvard University Press, 1956.

4) H. Michael Mann: "Seller Concentration, Barriers to Entry, and Rates of Return in Thirty Industries, 1950-1960", publ i The Review of Economics and Statistics, Aug. 1966.

5) Joe S. Bain: Barriers to New Competition, sid. 11.

6) George J. Stigler: Capital and Rates of Return in Manufacturing Industries, Princeton University Press, 1963, sid. 67.

7) Idem: op.cit., sid. 71.

8) William J. Baumol: Business Behavior, Value and Growth, New York, 1959, sid. 33.

9) Marshall Hall och Leonard Weiss: "Firm Size and Profitability" publ i The Review of Economics and Statistics, Aug. 1967, sid. 319-331.

10) P.E. Hart (edit.): Studies in Profit, Business Saving and Investment in the United Kingdom 1920-1962, vol. II, London 1968, kap. 18, sid. 220-263.

11) R.A. Evely och I.M.D. Little: Concentration in British Industry, Cambridge University Press, 1960.

12) Concentration of Industry Report, Dept of Commerce, 1949; Report on the Concentration of Productive Facilities, FTC, 1949.

13) The Structure of the American Economy, National Resources Committee, 1939, Part I, Appendix 7, Tables I and II.

14) Gideon Rosenbluth: "Measures of Concentration" publ i Business Concentration and Price Policy; A Conference of the Universities-National Bureau Committee for Economic Research, Princeton 1955, sid. 65.

15) Douglas Needham: Economic Analysis and Industrial Structure, Holt, Rinehart and Winston, London 1970, sid. 83-96.

16) Gideon Rosenbluth: op.cit., sid. 69.

17) Tibor Scitovsky: "Economic Theory and the Measurement of Concentration" publ i Business Concentration etc. se not 4, sid. 105.

18) Tibor Scitovsky: op.cit., sid. 110.

19) William Fellner: Comment to Article by Tibor Scitovsky, op.cit. sid. 114.

20) George J. Stigler: The Organization of Industry, R.D. Irwin, Homewood, Illinois, 1968, sid. 31.

21) Statistiska Centralbyrån, Företagen 1970, tabell 7:1 (Bruttointäkter av rörelsen).

III. OM RÄNTANS BESTÄMNING I PERFEKT KONKURRENS JÄMTE KRITIK AV DEN NEOKLASSISKA FÖRDELNINGSTEORIN

Resultaten från den i det föregående kapitlet redovisade undersökningen beträffande sambandet mellan förändringar i koncentrationsgrad och lönsamhet gav vid handen att en tilltagande företagskoncentration kan förväntas medföra en för respektive bransch växande lönsamhet. En sådan utveckling kan delvis förklaras med att en koncentration av produktionen till färre enheter kan göra det möjligt att producera effektivare och sålunda sänka styckkostnaderna. Om de strukturella förändringarna i en bransch är framtvingade av en relativt låg lönsamhet kan denna påverkas gynnsamt även i de fall koncentrationen ej medför några begränsningar i konkurrensen. I övriga branscher med en från början god lönsamhet torde en stark konkurrens ge upphov till prissänkningar motsvarande de genom koncentrationen uppnådda kostnadssänkningarna så att lönsamheten dock inte ökar annat än på kort sikt. I de fall så likväl sker kan det förmodas att konkurrensen är begränsad och att denna begränsning ytterligare förstärkts genom den ökade koncentrationen. Om vi ser till den faktiska lönsamheten såsom den redovisats i tabellbilagan till föregående kapitel (sid. 78-80) synes de studerade företagen med undantag för dem i tegelbranschen ha haft en i förhållande till den övriga industrin genomsnittligt god lönsamhet redan vid periodens början. (Tyvärr kan inte detta konstaterande här nyanseras med hänsyn till eventuella skillnader i risktagandet).

Att det trots den relativt goda lönsamhetsnivån framkommit en positiv korrelation mellan förändringar i koncentrationsgrad och lönsamhet synes ge stöd åt antagandet att den tilltagande koncentrationen till följd av begränsningar i konkurrensen skulle möjliggöra stigande inkomster till företagen utöver deras alternativkostnader och därmed ge upphov till s k monopolvinster.

Storleken hos sådana vinster kan teoretiskt - om vi bortser från risktagandet - mätas i relation till den avkastning som skulle erhållas i perfekt konkurrensjämvikt, nämligen marknadsräntan. Denna brukar betraktas som "normal" i den bemärkelsen att samtliga företag i en sådan situation erhåller en avkastning som svarar mot räntan. Däremot är det såsom anförts i inledningen fortfarande en öppen fråga vad som bestämmer den nivå vid vilken räntan etableras.

I detta kapitel skall vi studera denna fråga och därvid kritiskt granska den neoklassiska fördelningsteorin enligt vilken räntan och lönen enbart

bestämmes av kapitalets respektive arbetskraftens marginalproduktivitet samt slutsatsen att räntan minskar om kapitalintensiteten ökar liksom omvänt.

Låt oss börja med att studera en intertemporal allmän jämviktsmodell för att sedan övergå till att behandla vissa problem med aggregerade makroproduktionsfunktioner.

III.1. Den intertemporala modellen

I en intertemporal modell kan framtiden indelas i ett ändligt eller, oändligt antal perioder. Samtliga varor kan därmed specificeras inte bara med hänsyn till deras art utan också till den tidpunkt de förekommer. När en och samma vara existerar vid två eller flera tidpunkter betraktas den alltså i modellen som lika många separata varor.

Med ledning av ett system av diskonterade priser kan vi definiera en varas "egen diskonteringsfaktor" som förhållandet mellan den kvantitet som idag måste uppges av en vara för att i stället erhålla en enhet av samma vara vid en viss senare tidpunkt. Detta förhållande kan skrivas $\beta_{qt} = \frac{p_{qt}}{p_{q1}}$, där β_{qt} utgör varans "egen diskonteringsfaktor" och p_{qt} utgör diskonterade priser. Räntesatsen för en period mellan två på varandra följande tidpunkter benämnes ρ_{qt} och definieras så att $\beta_{qt+1} = \frac{1}{1+\rho_{qt}} \beta_{qt}$. Med vår definition av β kan ekvationen i stället skrivas $p_{q,t+1} = \frac{1}{1+\rho_{qt}} p_{qt}$. Innebörden härav är med andra ord att ett lånekontrakt enligt vilket en enhet av q utlånas vid tidpunkten t mot att återbetalning sker $t+1$ med $1+\rho_{qt}$ enheter av samma vara överensstämmer med prissystemet.

Låt oss nu studera konsumentens beteende. Vi gör då följande antaganden:

a) Individen känner alla diskonterade priser (för alla varor vid alla tidpunkter).

b) Han känner i detalj alla sina framtida behov.

c) Han har möjlighet att avsluta så kallade framtida kontrakt enligt vilka han vid tidpunkt 1 kan bestämma alla sina framtida köp- och försäljningstransaktioner.

Härtill kommer de antaganden som även gäller för en atemporal jämviktsmodell, nämligen att individen är rationell i sina val, att han har en kontinuerlig, differentierbar, kvasikonkav, växande och omättad nyttofunktion samt att han eftersträvar att maximera sin nytta.

Med dessa förutsättningar kan vi låta konsumentens preferenser i förhållande till en och samma vara vid två olika tidpunkter, dvs hans margi-

nella substitutionskvot för samma vara vid olika tidpunkter, avspegla hans subjektiva diskonteringsfaktor, $\beta_{igt} = \frac{U'_{qt}}{U'_{q1}}$, där i betecknar konsumenten. För nyttomaximering gäller att $\frac{U'_{qt}}{U'_{q1}} = \frac{p_{qt}}{p_{q1}}$.

$\beta_{iqt} = \beta_{qt}$, dvs individens subjektiva diskonteringsfaktor måste i jämvikt överensstämma med varje varas "egen diskonteringsfaktor".

På motsvarande sätt kan vi studera företagens beteende. Vi gör då följande antaganden:

a) Företaget känner alla diskonterade priser (för alla varor vid alla tidpunkter).

b) Det känner också produktionsbetingelserna nu och i framtiden.

c) Det har - i likhet med individen - möjlighet att avsluta så kallade framtida kontrakt enligt vilka det vid tidpunkt 1 kan bestämma alla sina framtida köp- och försäljningstransaktioner.

Företagens tekniskt betingade diskonteringsfaktorer utgöres av deras intertemporala marginella transformationskvoter, $\beta_{iqt} = \frac{f'_{qt}}{f'_{q1}}$. För vinstmaximering gäller att $\frac{f'_{qt}}{f'_{q1}} = \frac{p_{qt}}{p_{q1}}$.

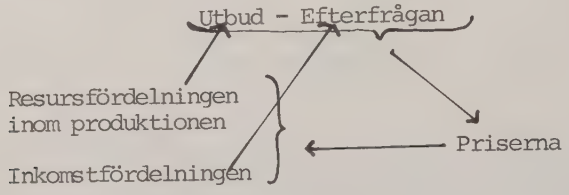
Vi förutsätter här antingen en stationär ekonomi eller att varenda tekniska förbättring är förutsedd från första början. Likaså görs motsvarande antaganden också för företagen som tidigare för konsumenterna rörande fullständig information och möjlighet att avsluta s k framtida kontrakt.

Med efterfråge- och utbudssidorna sålunda beskrivna kan en intertemporal konkurrensjämvikt definieras som en situation, där det existerar ett system av diskonterade priser för alla varor och tidpunkter sådant att likhet råder mellan utbud och efterfrågan på samtliga marknader under hela den studerade perioden. Det kan då visas att prisförhållandena samtidigt överensstämmer med såväl konsumenternas marginella substitutionskvoter som med företagens marginella transformationskvoter. Genom val av lämplig numerär bestämmes marknadsräntan som numerärens egenränta. Det kan visas, att en marginell investerings avkastning (beräknad vid odiskonterade konstanta priser) är lika stor som marknadsräntan.*

I en intertemporal jämviktsmodell bildas alltså räntan i likhet med alla andra priser inom ramen för ett större sammanhängande system och be-

* De läsare som önskar en mera genomarbetad beskrivning av en intertemporal allmän jämviktsmodell kan exempelvis hänvisas till E. Malinvaud: Lectures on Microeconomic Theory, 1972, kap. 10, sid. 230-272, vars framställning legat till grund för denna kortfattade redogörelse.

stäms där av utbuds- och efterfrågeförhållandena. Priserna - och därmed räntan - ligger vidare till grund för resursfördelningen inom produktionsapparaten samt för inkomstfördelningen, vilka i sin tur var för sig bestämmer utbudet respektive efterfrågan enligt följande skiss.



Innan vi lämnar denna modell skall vi emellertid beröra några av dess mest besvärande begränsningar.

För det första förutsätter modellen att det existerar s k framtida marknader. Ett fåtal sådana finns också som exempelvis kapitalmarknaden samt marknaden för vissa råvaror. Men för de allra flesta varor förekommer inga sådana marknader. Att söka tillämpa dem för arbetskraft vore helt omöjligt utan att samtidigt införa någon form av livegenskap så snart som löntagarna en gång väl accepterat sina anställningsvillkor för innevarande och kommande perioder fram till modellens horisont.

För det andra baserar sig modellen på ett antagande om fullständig säkerhet. Producenterna tänkes i detalj känna sina framtida kostnader och konsumenterna sina framtida behov. Samtliga antages de likaså känna de framtida priserna och sålunda kunna planera sin produktion och konsumtion för alla kommande perioder samtidigt. Någon sådan säkerhet om framtiden har vi inte, vilket är en viktig anledning till att vi också i regel saknar framtida marknader. Varje utvecklingsarbete sker naturligtvis i förhoppning om att det längre fram skall finnas en marknad för den nya produkten. Det saknas inte föreställningar om framtida priser, produkter och behov. Men de bildas under osäkerhet. Det finns alltså risk för felsatsningar och för att resta förväntningar inte skall infrias. Även om vi hade framtida marknader skulle varje sådan oförutsedd händelse rubba den allmänna jämvikten, vilken dock ginge att återställa genom korrigering av de relativa priserna. De nya priserna skulle då emellertid skilja sig från dem som man ursprungligen kalkylerat med och det skulle även priserna i alla efterföljande perioder göra. För varje oväntad störning som uppträder finns det alltså skäl att korrigera priserna. Om osäkerheten är stor och sådana störningar äger rum med mycket korta intervaller, skulle dessa korrigeringar behöva ske fortlöpande och systemet skulle aldrig hinna återvinna jämvikten mellan stör-

ningarna. Det som avsetts vara en jämviktsmodell blir då i stället en modell som ständigt befinner sig i ojämvikt. De utsagor om exempelvis räntenivå och inkomstfördelning som görs under antagande om allmän jämvikt blir då självfallet mycket osäkra.

För det tredje förutsätter modellen perfekt konkurrens. Ett sådant tillstånd är sällsynt i verkligheten. I realiteten förekommer mängder av olika marknadsimperfektioner i form av trögheter, överenskommelser, restriktioner, produktdifferentiering, konkurrensbarriärer, transportkostnader, tullar mm. Genom dessa och andra faktorer kommer de vinster som uppstår att delvis kunna bli bestående. Därtill kommer de priser som bildas inte att avspegla varornas relativa marginalkostnader, dvs företagens transformationskvoter, varför vi får en snedvridning av prissystemet. Om vi släpper antagandet om perfekt konkurrens, torde därför både räntenivån och inkomstfördelningen även påverkas av marknadsstrukturen och konkurrensförhållandena.

För det fjärde kan inte utbuds- och efterfrågeförhållandena bestämmas utan kännedom om förmögenhetsfördelningen, rådande äganderättsregler och annan lagstiftning, grundläggande moraluppfattningar, seder och bruk mm. Dessa faktorer har bildats genom en långvarig politisk och social process under inflytande av såväl världsliga ideologier som religiösa föreställningar. Även med antagande om perfekt konkurrens är alltså inkomstfördelningen inte enbart beroende av rent ekonomiska förhållanden utan i hög grad också en funktion av den institutionella ram inom vilken ekonomin fungerar. Utan preciseringar i dessa avseenden kan den intertemporala jämviktsmodellen knappast ge några för denna studie intressanta utsagor om inkomstfördelningen.

Vi skall därför övergå till att behandla den neoklassiska makroproduktionsfunktionen, som med sin enkelhet visat sig ganska behändig att arbeta med. Det har emellertid befunnits att denna modell inte är konsistent och att de utsagor om inkomstfördelningen som neoklassiska ekonomer ansett sig kunna härleda ur densamma sålunda inte är korrekta.

III.2. Makroproduktionsfunktionen

Den neoklassiska makroproduktionsfunktionen ger oss en till synes enkel och entydig lösning för inkomstfördelningen. Låt oss exempelvis utgå från en s k Cobb-Douglasfunktion enligt följande

1) $Q = AL^{\alpha}K^{\beta}$

där Q = produktionen

L = arbetskraften

K = ett aggregerat kapitalmått samt

A är en konstant och $\alpha + \beta = 1$

α och β anger produktionens elasticitet med avseende på arbetskraft respektive kapital. När marginalvillkoren är uppfyllda anger de likaså arbetskraftens respektive kapitalets andel av produktionen.

Derivering av ovanstående ekvation med avseende på L ger i sådana fall

2) $w = \frac{\partial Q}{\partial L} = \alpha AL^{\alpha-1}K^{\beta}$

Genom förlängning med $\frac{L}{Q}$ erhålles

3) $\frac{wL}{Q} = \frac{\partial Q}{\partial L} \cdot \frac{L}{Q} = \frac{\alpha AL^{\alpha-1}K^{\beta}L}{AL^{\alpha}K^{\beta}} = \alpha$

På motsvarande sätt kan också kapitalandelen beräknas till β.

$$\frac{wL}{rK} = \frac{\alpha}{\beta}$$

Inkomstfördelningen synes på liknande sätt kunna bestämmas med hjälp av en CES-funktion (CES = constant elasticity of substitution) även i de fall substitutionselasticiteten (σ) inte är lika med ett. Då bestämmes emellertid förhållandet mellan kapital- och löneandelarna inte enbart av en av funktionens parametrar utan även av kapitalintensiteten. Detta kan visas på följande sätt. Antag CES-funktionen

4) $Q = \gamma(\alpha L^{-\rho} + \beta K^{-\rho})^{-\frac{1}{\rho}}$

där Q, L och K definieras som tidigare, där γ är en effektivitetsparameter, α och β fördelningsparametrar sålunda att $\alpha + \beta = 1$ samt där ρ bestämmer substitutionselasticiteten σ i enlighet med

5) $\sigma = \frac{1}{1+\rho}$

Med marginalvillkoren uppfyllda erhålles följande ekvationer genom derivering av Q med avseende på L och K samt genom förlängning med L respektive K

6) $wL = \frac{\partial Q}{\partial L} \cdot L = \gamma(-\frac{1}{\rho})(\alpha L^{-\rho} + \beta K^{-\rho})^{-\frac{1}{\rho}-1} \cdot \alpha(-\rho)L^{-\rho}$

7) $rK = \frac{\partial Q}{\partial K} \cdot K = \gamma(-\frac{1}{\rho})(\alpha L^{-\rho} + \beta K^{-\rho})^{-\frac{1}{\rho}-1} \cdot \beta(-\rho)K^{-\rho}$

$$\therefore \frac{wL}{rK} = \frac{\alpha L^{-\rho}}{\beta K^{-\rho}} = \frac{\alpha}{\beta} \cdot \left(\frac{K}{L}\right)^{\rho}$$

Med $\rho = 0$ och sålunda $\sigma = 1$ är vi som synes tillbaka till Cobb-Douglasfunktionen som ju som bekant är en CES-funktion med $\sigma = 1$. Under förutsättning av mot origo icke konkava isokvanter kan ρ ej anta värden mindre än -1. Vid $-1<\rho<0$ är $\sigma>1$ och vid $\rho>0$ är $0<\sigma<1$. Dessa samband har för(an)lett många ekonomer att med kännedom om σ och arten av den tekniska utvecklingen kunna påvisa hur den funktionella inkomstfördelningen påverkas av förändringar i kapitalintensiteten. Denna uppfattning kan här representeras av Arrow-Chenery-Minhas-Solow som i sin sammanfattning av en artikel från början av 1960-talet bl a anför följande:

> "This article has touched on a wide range of subjects: the pure theory of production, the functional distribution of income, technological progress, international differences in efficiency, the sources of comparative advantage. In part this broad scope reflects, as our introduction suggests, the fundamental economic significance of the degree of substitutability of capital and labor.
>
> -:-:-:-:-:-:-:
>
> We have produced some evidence that the elasticity of substitution between capital and labor in manufacturing may typically be less than unity.
>
> -:-:-:-:-:-:-:
>
> Finally, our formulation contributes something to the much-discussed question of functional shares. If, on the average, elasticities of substitution are less than unity, the share of the rapidly growing factor, capital, in national product should fall. This is what has actually occurred. But in the CES production function it is possible that increases in real wages be offset by neutral technological progress in their effect on relative shares."[1]

Liknande resonemang återfinnes också hos C.E. Ferguson (The Neoclassical Theory of Production & Distribution, 1969, sid. 250-266) samt hos P.A. Samuelson (Economics, 1964, sid. 595-596).

Under 1960-talet kom emellertid denna fördelningsteori att utsättas för en allt skarpare kritik. Upprinnelsen härtill kan spåras tillbaka till 1953 och en artikel av Joan Robinson i vilken hon ifrågasatte den neoklassiska makroproduktionsfunktionen och behandlingen av kapitalet som om det vore en fysiskt mätbar och summerbar storhet.

> ".... the production function has been a powerful instrument of miseducation. The student of economic theory is taught to write $O = f(L,C)$ where L is a quantity of labour, C a quantity of capital and O a rate of output of commodities. He is instructed to assume all workers alike, and to measure L in man-hours of labour; he is told something about the index-number problem

involved in choosing a unit of output; and then he is hurried on to the next question, in the hope that he will forget to ask in what units C is measured."[2)]

Förtjänsten med hennes artikel låg inte främst i de svar hon gav utan fastmer i de frågor hon ställde i medvetande om svårigheten med att aggregera olika typer av kapitalvaror. Sådana frågor var exempelvis:

Skall vi värdera kapitalet i förhållande till dess framtida avkastning eller till dess framställningskostnader? Skall vi mäta återanskaffningsvärdet eller försäljningsvärdet?

Härvid kom hon alltså tidigt in på problemet att bestämma räntan som en funktion av kapitalintensiteter samtidigt som värderingen av kapitalet och därmed även kapitalintensiteten var beroende av räntan.

Det skulle emellertid dröja några år innan diskussionen kring dessa frågor ytterligare fördjupades. Impulsen härtill gavs av P. Straffa, som i sin bok[3)] från 1960 bestämt avfärdade de försök som tidigare gjorts att beskriva kapitalet som en homogen produktionsfaktor, vilken skulle kunna uttryckas och mätas i enheter av ett slags massa som av olika författare getts varierande fantasibeteckningar såsom "malleable clay, putty, jelly" och liknande. Med utgångspunkt från ett antagande om varierande kapitalintensitet under olika skeden av ett produktionsförlopp utvecklade han i stället sin teori om "reswitching of techniques". Denna innebär enkelt uttryckt att det kan förekomma att en kapitalintensiv teknik exempelvis väljs både vid hög och låg ränta men att en arbetsintensiv teknik skulle väljas vid en räntenivå däremellan. Det neoklassiska antagandet att successivt kapitalintensivare tekniker skulle väljas om räntan sjunker gäller med andra ord inte för alla typer av produktion. Den neoklassiska makroproduktionsmodellen fick härmed ett rejält grundskott i det att den begränsades till att gälla bara under mycket speciella och praktiskt taget helt orealistiska förutsättningar.

Fenomenet med "reswitching" har sin förklaring i att skilda tekniker för framställning av samma vara kan ha varierande resursåtgång under olika skeden av produktionsförloppet. Låt oss exempelvis anta att teknik A använder relativt mindre resurser än teknik B och att huvuddelen av de totala faktorinsatserna görs under en senare del av produktionsprocessen, dock inte alldeles i slutet av densamma. För B:s del sker insatserna däremot till viss del i ett mycket tidigt skede, medan huvuddelen först görs alldeles i slutet av produktionsprocessen. När räntan är låg kommer i sådana fall teknik A att väljas eftersom den är den minst resurskrävande. Efterhand som räntan stiger blir A mindre fördelaktig och så småningom

lönar sig B-alternativet bättre. Om nu räntan fortfar att stiga kan vi så nå en punkt där teknik A återigen blir den lönsammaste av de två. Detta beror på faktorinsatsernas olika fördelning i tiden. Genom ränta-på-ränta-effekten blir nämligen de tidigare insatserna i teknik B så kostsamma vid en viss höjd på räntenivån, att det återigen blir billigare att välja samma teknik som tidigare. Detta gäller alltså under förutsättning att kostnaderna förskjutes längre fram i tiden och att ingen "joint production" förekommer.*

För att ytterligare åskådliggöra förekomsten av "reswitching" skall vi ett slag knyta an till en artikel av den italienske ekonomen Pietro Garegnani.[4] Denne utgår - liksom tidigare P.A. Samuelson - från en ekonomi med en konsumtionsvara A och ett antal kapitalvaror C_i. A kan framställas i lika många alternativa produktionssystem som det finns kapitalvaror. Varje produktionssystem består av två produktionsprocesser, en process för produktion av A med hjälp av C_i och arbetskraft och en process för produktion av C_i med hjälp av C_i och arbetskraft. Kapitalvarorna antas vidare förslitas med en avskrivningstakt d, som är oberoende av dess ålderssammansättning. Utifrån dessa förutsättningar och med antagande om konstant skalavkastning kan för varje produktionssystem följande ekvationssystem bildas. (Priset på konsumtionsvaran får tjäna som numerär.)

$$1)\quad 1 = \ell_a v + c_a p_c (r + d)$$

$$2)\quad P_c = \ell_c v + c_c p_c (r + d)$$

där ℓ_a och c_a samt ℓ_c och c_c står för arbetskrafts- och kapitalåtgång per produktenhet vid produktion av A respektive C.

Dessa båda ekvationer är tillräckliga för att bestämma förhållandet mellan w och r. Ekvationssystemet ger mängden av tänkbara prissystem i allmän jämvikt för respektive produktionssystem.

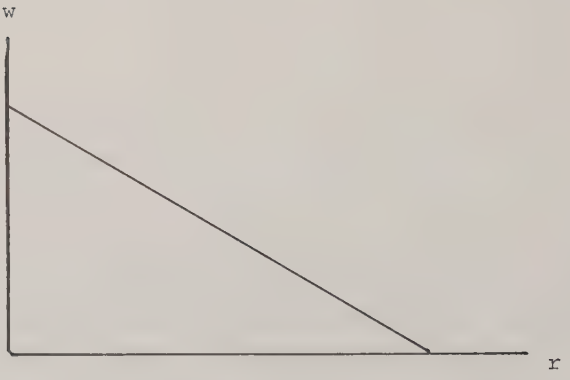
$$3)\quad w = \frac{1 - c_c(r + d)}{\ell_a + (\ell_c c_a - \ell_a c_c)(r + d)}$$

Om $\ell_c c_a - \ell_a c_c = 0$, dvs om åtgångskvoten vid framställning av A är densamma som för C, blir nämnaren ℓ_a och ekvationen ger ett linjärt samband mellan w och r i enlighet med figur 11.

---

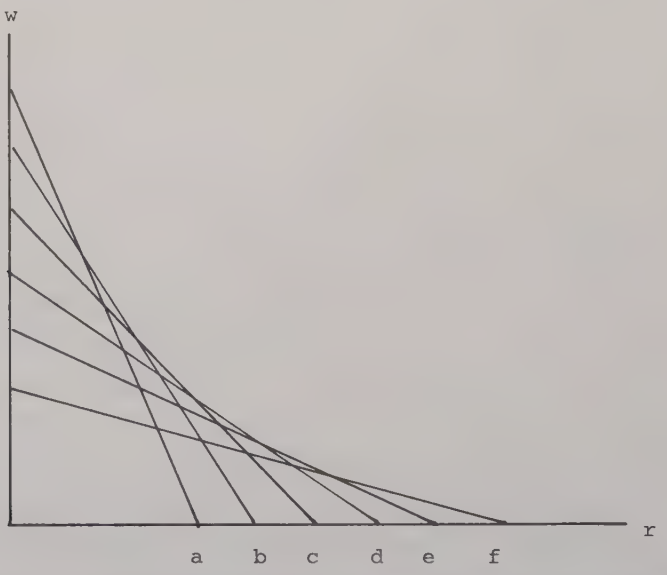
* Den som önskar ytterligare fördjupa sig i resonemangen kring de bakomliggande orsakerna till uppkomsten av "reswitching" kan exempelvis hänvisas till P.A. Samuelsons artikel "A Summing up". Uppgift om var den publicerats återfinnes i not 8 i notförteckningen.

Figur 11



Denna funktionslinje, som av Samuelson kallats för faktorprisgränsen och av Garegnani för lönekurvan, återspeglar som sagt olika tänkbara fördelningar mellan löne- och räntenivåerna i ett och samma produktionssystem. Existensen av flera alternativa produktionssystem ger en uppsättning lönekurvor vilka kan skära varandra som i figur 12. Vinstmaximeringsbeteende leder till högsta w vid givet r, varför den yttre konturen visar mängden av tänkbara w och r i allmän jämvikt.

Figur 12



Funktionslinjernas yttre begränsningar kan sammanbindas till en jämnt avrundad lönefront, vars hörn helt försvinner vid kontinuerliga substitutionsmöjligheter mellan produktionssystemen. Denna lönefront uppvisar slående likheter med det samband mellan räntor och löner som kan härledas ur en neoklassisk makroproduktionsfunktion. Detta samband består i följande:

Antag $y = f(k)$; $f' > 0$, $f'' < 0$

$r = f'(k)$, $dr = f''(k) \cdot dk$

där y = produktion per enhet arbetskraft

$k = \frac{K}{L}$ och r = räntan

$\frac{dk}{dr} = \frac{1}{f''(k)}$ · Eftersom $f''(k) < 0$ får vi $\frac{dk}{dr} < 0$, dvs en negativ relation mellan förändringar i kapitalintensitet och ränta. Resonemanget har också legat till grund för Samuelsons konstruktion av hans välkända s k "surrogate production function". Denna kan ses som ett försök att undvika den neoklassiska teorins problem med kapitalets aggregering och istället visa att teorin även gäller när antagande görs om heterogenitet hos kapitalet. Vad Samuelson åsyftade med sin "surrogate production function" var enligt honom själv "to provide some rationalization for the validity of the simple J.B. Clark parables which pretend there is a single thing called 'capital' that can be put into a single production function and along with labor will produce total output (of a homogenous good or of some desired market-basket of goods)."[5)]

Detta har emellertid inte lyckats. Som vi tidigare såg förutsätter figur 12 att relationen mellan åtgångstalen skall vara densamma i såväl konsumtions- som kapitalvaruindustrin. Vi har visserligen att göra med alternativa produktionssystem, men i varje sådant system existerar endast en produktionsprocess eller snarare en och samma åtgångskvot mellan produktionsfaktorerna, vilket innebär att kapitalvaran från analyssynpunkt kan betraktas som identisk med konsumtionsvaran. Med detta framgår att Samuelsons teori i realiteten inte skiljer sig från den neoklassiska. Garegnani kommenterar: "The assumption of equal proportions of inputs has turned the 'real' economy with 'heterogenous capital goods' into the 'imaginary' economy of the 'Clark-Ramsey parable'."[6)]

Den som hävdar att man med den aggregerade makroproduktionsmodellen kan förklara inkomstfördelningen måste antingen kunna visa hur heterogena kapitalvaror kan aggregeras till en homogen kapitalstock eller att modellens utsagor även gäller, när kapitalet är heterogent. Det första alternativet har hittills visat sig ogenomförbart. Samuelsons ansträngningar att i stället bekräfta den neoklassiska produktionsfunktionen även för heterogena kapitalvaror har inte heller krönts med framgång. Tvärtom har funktionen vederlagts - bl a genom fenomenen med "reswitching" och "capital reversing", till vilka vi nu skall återkomma. Lite längre fram skall vi även se att dessa fenomen visserligen är tillräckliga för ett vederläggande men faktiskt inte nödvändiga.

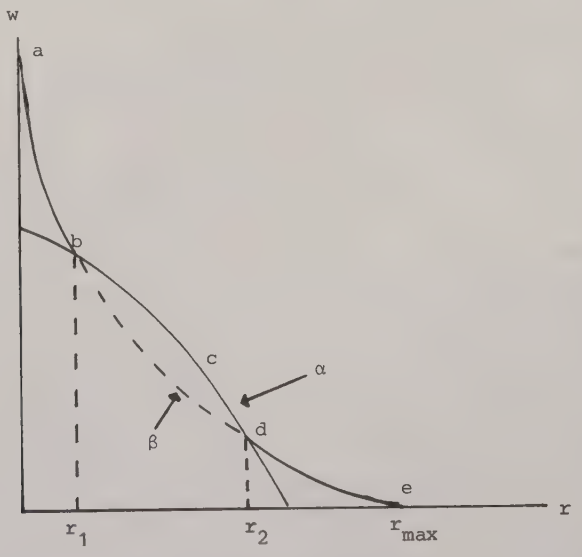
Vi går nu tillbaka till ekvation 3 men antar i stället att $\ell_c c_a - \ell_a c_c \neq 0$. I så fall kommer vi att ha r i både täljaren och nämnaren och den lönekurva som sålunda bildas kommer inte att vara rätlinjig. Tvärtom gäller det förhållandet att när $\ell_c c_a - \ell_a c_c > 0$, dvs

$$\frac{c_a}{\ell_a} > \frac{c_c}{\ell_c},$$

får vi en mot origo konvex lönekurva. I det motsatta fallet, dvs när åtgångskvoten är som störst i kapitalvaruindustrin, får kurvan en mot origo konkav utformning.

Om vi nu föreställer oss två produktionssystem med vardera två olika produktionsprocesser, kan dessa illustreras av två lönekurvor vilka skär varandra på mer än ett ställe.

Figur 13

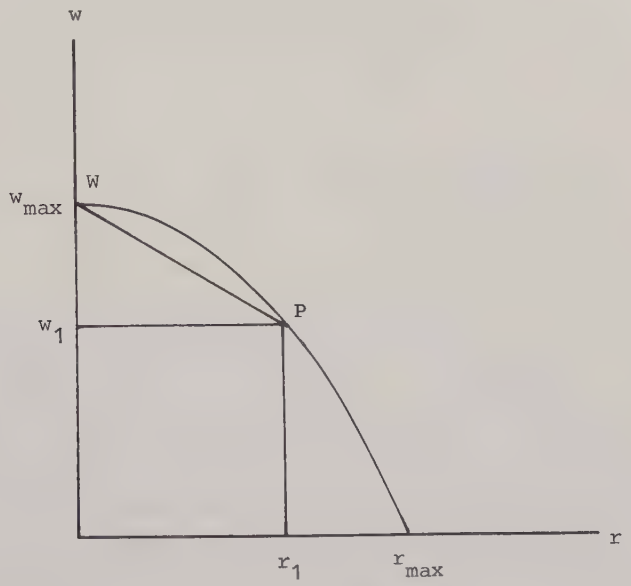


Den yttre begränsningen av de båda kurvorna i figur 13, dvs a-b-c-d-e, utgör deras gemensamma lönefront. Innebörden härav är att vid räntenivåer under r_1 och över r_2 kommer teknik (produktionssystem) β att väljas, medan α användes vid räntenivåer mellan r_1 och r_2. I skärningspunkterna vid r_1 och r_2 kan antingen teknik α eller β väljas. "Reswitching" inträffar tydligen vid r_2, när r stiger från 0 till r_{max}.

Låt oss nu studera förändringarna i kapitalintensiteten definierad som $k = \frac{p_c^i \cdot c^i}{L}$, när r varieras. Vi antar ett definitionsmässigt samband $Q \equiv wL + rK$, dvs den totala nettoproduktionen utgöres av summan av kapitalets och arbetskraftens ersättning. (Lönen antas härvid utbetalas i efterskott, när produktionsvärdet realiserats.) Vi kan då konstatera att

$w_{max} = \frac{Q}{L}$. Sålunda gäller också att $w_{max} - w$ = kapitalinkomst per löntagare, dvs $\frac{rK}{L}$. Om detta tal divideras med r får vi systemets kapitalintensitet vid detta r, vilket illustreras i lutningen hos den räta linjen W-P i figur 14.

Figur 14



Lutningen av linjen W-P utgör som synes kapitalintensiteten (k). Med antagandet om större åtgångskvot i kapitalvarusektorn än i konsumtionsvarusektorn kommer sålunda produktionssystemet att bli allt kapitalintensivare efterhand som r går mot r_{max}. Motsatsen gäller i det motsatta fallet.

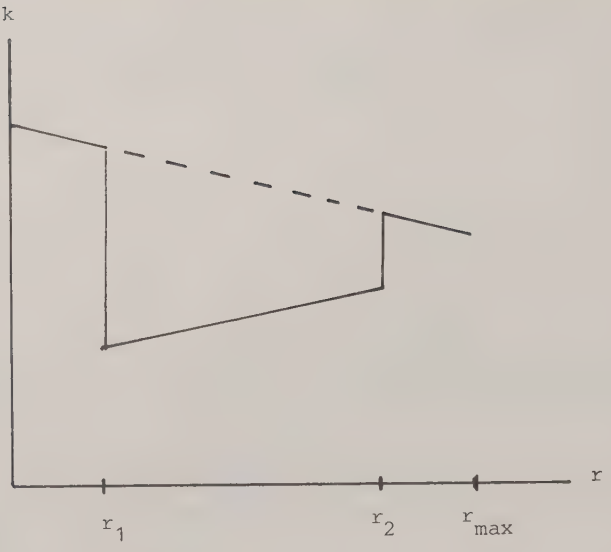
Om vi nu återigen betraktar figur 13, ser vi att kapitalintensiteten (k) är som störst när $r = 0$. När r ökar minskar k till en början successivt. Vid r antar k_1 språngvis ett lägre värde och fortsätter därefter att kontinuerligt växa till dess att $r = r_2$.

Här sker återigen en språngvis förändring, i detta fall i form av att k ökar. Därefter fortsätter k att avta till $r = r_{max}$. Detta förlopp kan redovisas med hjälp av den heldragna linjen i figur 15a.

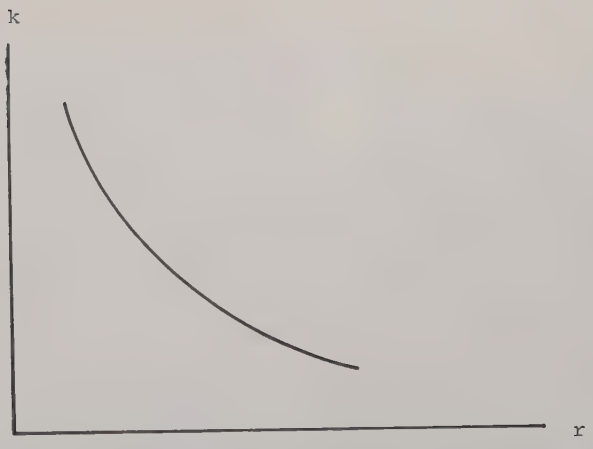
Det framgår här tydligt att det neoklassiska postulatet om successivt avtagande k vid stigande r inte uppfylls. Enligt detta skulle ju kurvan se ut som i figur 15b.

Trots den till synes övertygande kritiken av den neoklassiska produktionsteorin har likväl vissa tvivel dröjt sig kvar på en del håll. En av dem som ställde sig skeptiska till denna kritik var den numera bortgångne neoklassiske förkämpen C.E. Ferguson som i sin bok från 1969 om den neo-

Figur 15a



Figur 15b



klassiska produktions- och fördelningsteorin bl a deklarerade följande:

> "My point of view is uncompromisingly neo-classical ....|The validity of the Cambridge criticism of neo-classical theory|is unquestionable, but its importance is an empirical or an econometric matter that depends upon the amount of substitutability there is in the system. Until the econometricians have the answer for us, placing reliance upon neo-classical economic theory is a matter of faith. I personally have faith; but at present the best I can do to convince other is to invoke the weight of Samuelson's authority."[7]

Fergusons förtröstan på Samuelson kan tyckas egendomlig mot bakgrund av att denne redan tre år tidigare böjt sig för sina kritiker och utan några särskilda förbehåll accepterat reswitching-teoremets fördärvliga kon-

sekvenser för den neoklassiska teorin. Efter att ingående ha behandlat reswitching-fenomenet avslutade Samuelson sin artikel med en konklusion, där han bl a framhöll:

> "Pathology illuminates healthy physiology. Pasinetti, Morishima, Bruno-Burmeister-Sheshinski, Garegnani merit our gratitude for demonstrating that reswitching is a logical possibility in any technology, indecomposable or decomposable. Reswitching whatever its empirical likelihood, does alert us to several vital possibilities.
>
> .... If all this causes headaches for those nostalgic for the old time parables of neoclassical writing, we must remind ourselves that scholars are not born to live an easy existence. We must respect, and appraise, the facts of life."[8)]

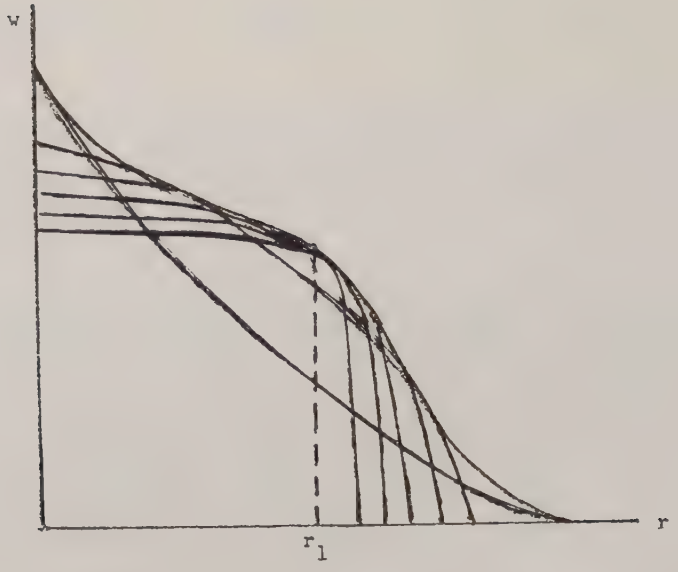
Om vi bortser från Fergusons åberopande av Samuelsons ifrågasatta auktoritet på området återstår av den förres reservation emellertid hans hänvisning till substituerbarheten. Bakom denna måste ligga en föreställning om att fullständig substituerbarhet mellan produktionssystemen skulle utesluta "reswitching" och att den neoklassiska lönefronten enligt figur 12 skulle möjliggöra en sådan substituerbarhet. Den metod att beskriva förekomsten av "reswitching" som användes i figur 13 och som fram till 1970 var den gängse tillämpade synes ju också ge stöd åt en sådan uppfattning. Om man alltså - som Ferguson tänkte sig - kunde på ekonometrisk väg påvisa att substituerbarheten mellan olika produktionssystem i själva verket är mycket hög skulle man därigenom kunna sluta sig till att "reswitching" inte förekommer i praktiken och att den neo-klassiska teorin i gengäld äger sin giltighet. Vilken av de båda skolorna som har rätt skulle alltså enligt Ferguson vara en empirisk fråga.

Nu torde det förhålla sig så att detta problem vida överträffar vad vi kan förvänta oss att ens de skickligaste ekonometriker skall kunna lösa. Detta är emellertid inte det avgörande. Ty även om vi kunde bestämma graden av substituerbarhet och sålunda lösa vårt empiriska problem och även om det då visade sig att substituerbarheten var mycket hög, skulle detta likväl inte kullkasta möjligheten av "reswitching" och den därpå baserade kritiken av den neoklassiska teoribildningen.

Anledningen härtill är att det kunnat visas att "reswitching" också kan förekomma vid fullständig substituerbarhet mellan produktionssystemen. Förtjänsten härav kan tillskrivas Garegnani som åskådliggör detta förhållande med ett diagram som i figur 16.

Vi ser att kurvorna i figuren bildar ett sådant mönster att en förändring av räntenivån omedelbart medför byte av kurva, dvs av produktionssystem. I princip kan vi tänka oss ett oändligt antal sådana kurvor, vil-

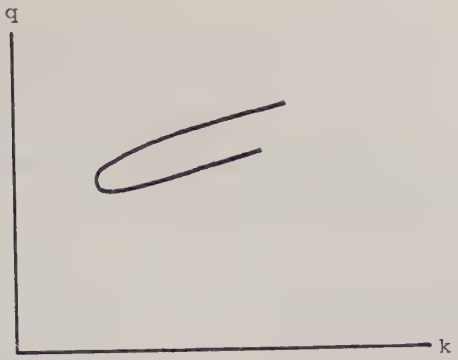
Figur 16



ket då skulle ge en fullständig substituerbarhet mellan produktionssystemen. Om vi nu följer kurvornas yttre begränsning, dvs den gemensamma lönekurvan, när vi varierar r ifrån 0 till r_{max}, ser vi att man fram till r kommer att välja nya produktionssystem. Därefter kommer man att successivt välja tillbaka samma system som man tidigare använt vid lägre räntenivåer. Sålunda uppstår "reswitching" även här.

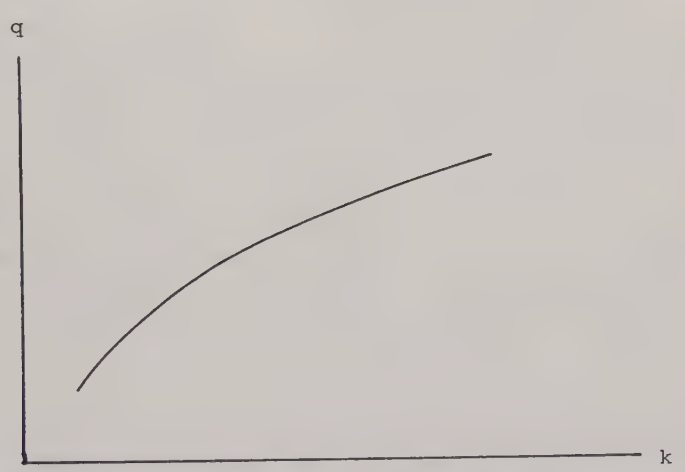
Låt oss nu till sist också betrakta hur q, dvs $\frac{Q}{L}$, och k förändras med varierande r. För båda gäller att de till en början avtar för att efter att ha nått en viss miniminivå åter börja stiga. Det verkligt intressanta i detta sammanhang är att Garegnani kunnat visa med hjälp av ett genomarbetat räkneexempel att dessa miniminivåer inte nödvändigtvis uppnås samtidigt. För q nås den vid r_1 medan den för k inträffar något tidigare, alltså vid $r < r_1$. Detta har ödesdigra konsekvenser för den neoklassiska produktionsfunktionen. Om vi exempelvis för in q- och k-värdena vid olika räntenivåer i samma diagram med q och k på axlarna, får vi en kurva, där varje k-värde motsvaras av två q-värden och omvänt. Låt oss utgå från $r = 0$ och variera r uppåt. Då kommer som redan nämnts både q och k att minska. När så k nått sitt minimivärde kommer det åter att börja stiga, medan däremot q fortsätter att sjunka till dess att $r = r_1$. Därefter stiger de åter båda tillsammans, men nu på en annan nivå. Följden blir att kurvan får ett utseende som i figur 17a.

Figur 17a



Som kontrast visas i figur 17b den neoklassiska föreställningen om kurvans utseende.

Figur 17b



Eftersom q inte entydigt varierar med k utgör kurvan i figur 17a inte någon funktion. Den neoklassiska produktionsfunktionen skrives vanligen sålunda:

$$Q = F(K, L)$$

Med antagande om linjär homogenitet kan funktionen divideras med L och får då följande utseende:

$$q \equiv \frac{Q}{L} = F\left(\frac{K}{L}, 1\right) = F(k, 1) \equiv f(k)$$

Denna funktion hävdar ett entydigt samband mellan q och k såsom i figur 17b. Som framgår av ovanstående har Garegnani visat att något sådant samband inte behöver föreligga. Om vi alltså förutsätter en värld, där det förekommer heterogena varor, vilket är en realistisk förutsättning, blir slutsatsen att den neoklassiska produktionsfunktionens roll som para-

bel för denna värld är slutspelad.

Som underlag eller utgångspunkt för resonemang om fördelningsfrågor är den därmed obrukbar.

I en artikel[9] från 1969 ger A. Bhaduri en elegant belysning av detta förhållande även för fall, där rewitching inte förekommer. Han utgår där från samma definitionssamband som ovan,

$$Q \equiv Kr + Lw$$

Division med L ger oss en normaliserad ekvation i per capitatermer.

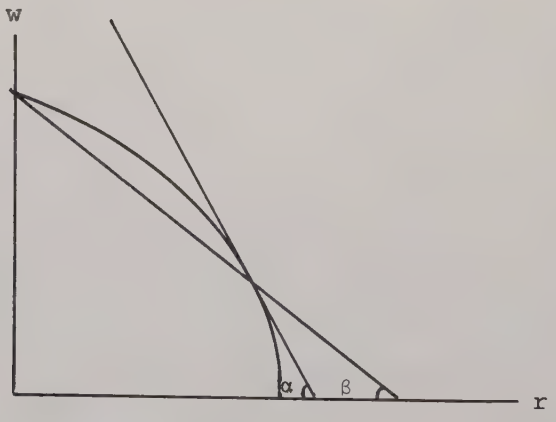
$$q \equiv kr + w$$

Efter totaldifferentiering (komparativ dynamik) erhålles

$$dq = rdk + kdr + dw$$

Som framgår av denna ekvation är villkoret $r = \frac{dq}{dk}$ endast uppfyllt under förutsättning att $kdr + dw = 0$. Denna förutsättning innebär att $k = -\frac{dw}{dr}$, dvs varje systems lönekurva måste utgöras av en rät linje. Om så inte är fallet överensstämmer inte k med $-\frac{dw}{dr}$, vilket framgår av figur 18.

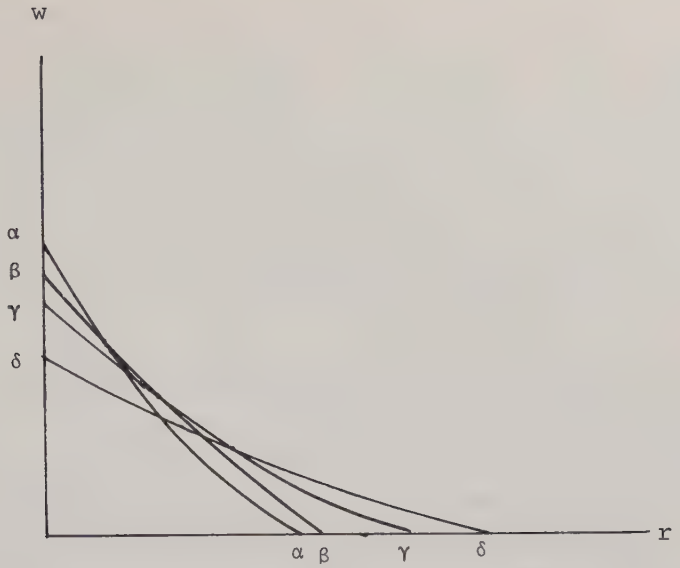
Figur 18



Som synes råder det olikhet mellan vinklarna α och β. Slutsatsen blir därför den att endast när vi utesluter förekomsten av heterogena varor, kan vi uppfylla det neoklassiska marginalproduktivitetsvillkoret att $r = \frac{dq}{dk}$.

I figur 18 har vi använt en lönekurva som medför "capital reversing" (ökande kapitalintensitet vid stigande ränta). Vi kan emellertid visa samma sak med en uppsättning lönekurvor som varken skulle ge "reswitching" eller "capital reversing". Antag en lönefront med utseende som i figur 19.

Figur 19



Efterhand som räntan stiger kommer man att välja ständigt nya produktionssystem (lönekurvor) och vid varje byte av system minskar kapitalintensiteten. Även vid förflyttning längs en och samma lönekurva avtar kapitalintensiteten vid stigande r. Likväl är aldrig $k = -\frac{dw}{dr}$ varför den neoklassiska makroproduktionsmodellens förutsättning inte är uppfylld trots avsaknaden av "reswitching" eller "capital reversing". För att vederlägga modellen räcker det alltså med att påvisa förekomsten av heterogena varor.

III.3. Slutsats

Som härav framgått lämpar sig alltså den neoklassiska makroproduktionsfunktionen inte för några utsagor om räntenivån. Om vi avstår från att betrakta r som en variabel och i stället behandlar den som en konstant kan vi derivera vår normaliserade ekvation ovan och får då

$$\frac{\partial q}{\partial k} = \bar{r}$$

I och med detta har vi emellertid måst uppge den neoklassiska aggregerade makroproduktionsmodellens ambition att bestämma r som en funktion av k och i stället accepterat r som på förhand given och bestämd av även andra faktorer än de rent tekniska produktionssambanden. Detta för oss antingen tillbaka till allmän jämviktsanalys, där r bestämmes simultant med övriga priser eller till alternativa fördelningsteorier. Enligt vissa sådana kan r påverkas av andra faktorer som exempelvis institutio-

nella förhållanden. Hit hör bl a fördelningen av äganderätten till produktionsmedlen. Det faktum att det i regel är kapitalägarna som anställer arbetskraften medan denna endast undantagsvis tar över initiativet och själv hyr det kapital som erfordras kan knappast undgå att påverka fördelningen. Detsamma gäller för lagar, moraluppfattningar, traditioner och ideologier vilka rör ägande- och beslutsförhållandena i ett samhälle.

Om detta resonemang kan godtas skulle alltså den fördelning som sker även i perfekt konkurrens delvis basera sig på samhälleliga värderingar. Den ersättning som där utgår till kapitalet brukar i den ekonomiska litteraturen kallas för "normal avkastning" medan "vinst" endast anses uppstå om avkastningen skulle stiga utöver den "normala". När vi använder uttryck som "normal avkastning" är det sålunda viktigt att hålla i minnet att denna avkastning inte är "normal" i någon objektiv, tekniskt ofrånkomlig mening, utan att den även beror på den för varje samhälle specifika politiska ram inom vilken ekonomin har att fungera.

Notförteckning

1) K.J. Arrow, H.B. Chenery, B.S. Minhas och R.M. Solow: "Capital-Labour Substitution and Economic Efficiency" i Review of Economics and Statistics, vol. 43, 1961. (Även publicerad i G.C. Harcourt och N.F. Laing: Capital and Growth, Penguin Modern Economics Readings, 1971, sid. 133-155.)

2) J. Robinson: "The Production Function and the Theory of Capital" i Review of Economic Studies, vol. 21, 1953-54. (Även publicerad i Collected Economic Papers, vol. 2, 1965 samt i Harcourt och Laing: Op.cit.)

3) P. Staffa: Production of Commodities by Means of Commodities, Cambridge University Press, 1960.

4) P. Garegnani: "Heterogenous Capital, the Production Function and the Theory of Distribution" i Review of Economic Studies, vol. 37, 1970, sid. 407-436. (Även publicerad i E.K. Hunt och J.G. Schwarts: A Critique of Economic Theory, Penguin Modern Economics Readings, 1972, sid. 245-291.

5) P.A. Samuelson: "Parable and Realism in Capital Theory: The Surrogate Production Function" i Review of Economic Studies, vol. 39, 1962, sid. 193-206. (Även publicerad i G.C. Harcourt och N.F. Laing: Op.cit., sid. 214.)

6) P. Garegnani: Op.cit., sid. 259.

7) C.E. Ferguson: The Neoclassical Theory of Production and Distribution, Cambridge University Press, 1969.

8) P.A. Samuelson: "A Summing Up" i Quarterly Journal of Economics, vol. 80, 1966, sid. 568-583. (Även publicerad i G.C. Harcourt och N.F. Laing: Op.cit., sid. 233-250.)

9) A. Bhaduri: "On the Significance of Recent Controversies on Capital Theory: A Marxian View" i Economic Journal, vol. 79, 1969, sid. 532-539. (Även publicerad i G.C. Harcourt och N.F. Laing: Op.cit., sid. 251-260.)

IV. OM VINST OCH RISK I OLIKA MARKNADSFORMER

Med vinst i nationalekonomisk bemärkelse menas skillnaden mellan ett företags totala intäkter och dess alternativkostnader. I långsiktig konkurrensjämvikt under fullständig säkerhet är alla företag lika lönsamma och de överskott de uppvisar i sin bokföring och som utgör det egna kapitalets avkastning motsvarar enbart en förräntning av detta till gällande marknadsränta, vilken betraktas som kapitalets alternativkostnad. Enligt nationalekonomisk terminologi går företagen i en sådan situation alltså inte med någon vinst - eller som det ibland kan heta - går de endast med "normal" vinst. Ingen vinst skulle alltså vara det normala, medan vinst utgöra ett resultat utöver det normala. Denna begreppsapparat inbjuder onekligen till förvirring - inte bara genom sin språkliga motsägelse - utan också genom att dess användning inte begränsats till den perfekta konkurrensmodell, där den rätteligen hör hemma. Även monopolvinster brukar nämligen bestämmas i relation till s k normala vinster, vilket ger intryck av att det skulle finnas en vinstnivå som är att betrakta som normal helt oberoende av marknadsform. Detta är emellertid fel på två sätt.

a) Om vi lämnar den långsiktiga konkurrensjämvikten och i stället övergår till en monopolistisk modell, torde det inte vara något onormalt i betydelsen ovanligt att företagen där gör vinster utöver de "normala". Snarare torde detta vara det normala.

b) En övergång från perfekt till ofullständig konkurrens skulle också med viss sannolikhet tendera att höja räntenivån, eftersom den medför en styrkeförskjutning till förmån för producenterna/ägarna i relation till konsumenterna/löntagarna. Den ränta som skulle råda i en monopolistisk modell och där i analogi med tidigare utgöra någon sorts "normal" - ehuru sannolikt sällsynt låg - kapitalavkastning, behöver sålunda inte vara densamma som skulle råda i en långsiktig konkurrensjämvikt.* Den s k normala vinsten torde alltså variera med marknadsformen och eventuellt övriga styrkeförhållanden inom samhället och ekonomin.

Hur uppstår då vinster utöver de normala? Vi skall här ta upp tre orsaker.

För det första leder förändringar i utbuds- och efterfrågeförhållandena till att vissa företag och branscher, som påverkas gynnsamt härav, får en ökad lönsamhet och sålunda går med vinst.

---

* Se appendix 1.

För det andra kan företag vid osäkerhet utkräva en viss kompensation för sitt risktagande genom att endast inlåta sig på sådana projekt, där den förväntade avkastningen överskrider kapitalets alternativkostnad med en med hänsyn till risktagandet tillräcklig marginal. Vinster uppstår alltså till följd av denna kompensation men även till följd av den spridning som sker kring de förväntade utfallen.

För det tredje kan en bristfällig konkurrens och förekomsten av inträdesbarriärer ge upphov till vinster för företagen.

Av dessa tre orsakssamband utgör det första en nödvändig om än inte tillräcklig förutsättning för en effektiv resursfördelning inom ramen för en marknadsekonomi. I en sådan utgör förväntade och aktuella vinster en väsentlig del av företagens underlag för deras beslut om produktionsinriktning och utbjuden kvantitet. I företagens vinster och förluster ligger därför incitamenten till en anpassning av resursfördelningen efter förändringar i utbuds- och efterfrågeförhållandena. Denna anpassning har samtidigt till effekt att minska skillnaderna i lönsamhet. I en väl fungerande konkurrensekonomi är alltså de vinster som uppstår inte bara nödvändiga som ett led i resursfördelningen. De är också av övergående natur. Det har därför inte synts föreligga tillräckligt starka skäl för att här behandla deras inverkan på den funktionella inkomstfördelningen.

Annorlunda förhåller det sig med de två andra vinstorsakerna. Vi skall i följande avsnitt studera på vad sätt en annan ansvarsfördelning kan påverka produktionen och inkomstfördelningen. För att till en början renodla analysen till de vinster som härrör ur företagens risktagande, utgår vi ifrån en modell som till alla delar överensstämmer med modellen för perfekt konkurrens med det undantaget, att där råder osäkerhet. Vi skall därefter utvidga analysen till de vinster som uppkommer till följd av bristfälligheter i konkurrensen.

IV.1. Om vinst och risk i en perfekt konkurrensmodell

Det kan visas att en minimering av kapitalägarnas risktagande inte bara är av intresse för kapitalägarna själva utan också av stor betydelse för löntagarna, eftersom en effektiv riskspridning inverkar förmånligt på utrymmet för en ökning av lönesumman. Redan av detta skäl kan det för löntagarna finnas anledning att söka åstadkomma en bättre fördelning av risktagandet genom att införa arbetskraften som en riskbärande produktionsfaktor. Om löntagarna dessutom genom någon form av försäkringssystem kunde bära sitt risktagande

gemensamt, skulle de göra en ytterligare vinst genom att ikläda sig ett risktagande tillsammans med kapitalägarna. Den ersättning för sitt risktagande, som löntagarna i vinstgivande företag kan förväntas erhålla, skulle nämligen vara större än vad som behövs för att man skall kunna kompensera löntagarna i de förlustbringande företagen.

Enligt neoklassisk teori erhåller varje produktionsfaktor en ersättning motsvarande värdet av dess marginalprodukt under förutsättning av att ekonomin befinner sig i långsiktig konkurrensjämvikt. Då erhålles också det från Eulers teorem välkända resultatet att varje företags sammanlagda produktionsvärde helt åtgår till faktorersättning.

Här finns med andra ord inget utrymme för vinst utan företagen uppnår enbart en avkastning på det egna kapitalet som ligger i nivå med räntan. I den fortsatta framställningen betraktas denna som exogent bestämd.

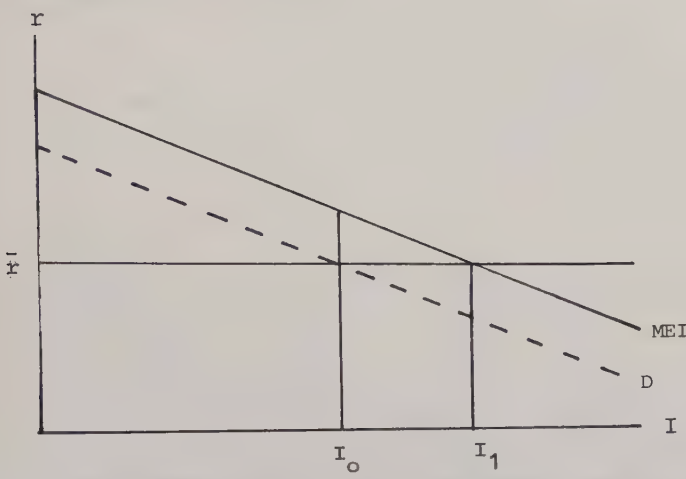
Teorin om perfekt konkurrens baserar sig på ett antal mycket starka antaganden. Ett av dessa är antagandet om fullständig information som möjliggör för producenter och konsumenter att handla med full säkerhet om konsekvenserna av sina beslut. För producenterna betyder detta att de känner sina respektive marknader utan och innan och sålunda exakt kan avgöra lönsamheten hos varje tänkbart projekt. Med den kunskapen kan de också bestämma den maximala kostnad en investering kan bära utan att gå med förlust. De kan alltså prioritera sina olika projekt med hänsyn till lönsamheten hos dem och igångsätta dem i tur och ordning till dess att kapitalavkastningen på det sist igångsatta projektet blir lika med dess alternativkostnad, dvs räntan.

Det behövs knappast någon särskild argumentering för påståendet att detta antagande om perfekt information inte överensstämmer med verkligheten. Ingen producent handlar med full visshet om den framtida lönsamheten hos sina investeringar. Tvärtom handlar de alla under varierande grader av osäkerhet. Regeringens prognoser om den allmänna ekonomiska utvecklingen, tidigare erfarenheter, marknadsundersökningar mm, kan ligga till grund för producenternas lönsamhetskalkyler, men eftersom det ständigt finns ett flertal obekanta faktorer eller sådana som är svåra att uppskatta, får man inte fram ett enstaka tänkbart resultat utan en rad alternativa utfall av olika sannolikhetsgrad. Med hjälp av sannolikhetskalkyler kan man också beräkna det förväntade resultatet. Enligt teorin kommer disponibelt kapital att investeras till dess att den förväntade avkastningen blir lika låg som alternativkostnaden. När vi för in osäkerhetsfaktorn och det risktagande som är förknippat härmed synes detta inte längre vara ett realistiskt antagande. Det kan i stället förutsättas att producenterna vill kompensera sig för

sitt risktagande genom att kräva en viss marginal mellan den förväntade avkastningen på kapitalet och dess alternativkostnad. Ju större riskerna är desto större blir den marginal de kräver, vilken vi lämpligen kan kalla för riskpremie.

Mot bakgrund av detta resonemang kan vi konstruera figur 20.

Figur 20



(den förväntade marginella effektiviteten hos investeringarna)

Den streckade linjen visar efterfrågan på kapital för investeringar, medan MEI-kurvan anger investeringarnas förväntade avkastning. Skillnaden mellan dem svarar alltså mot den riskpremie kapitalägarna kräver i ersättning för sitt risktagande. Den streckade linjen har i figuren lagts parallell med MEI-kurvan, vilket skulle förutsätta en konstant riskpremie. Så behöver inte vara fallet. Riskpremiens storlek torde i stället variera för olika investeringar, vilket skulle illustreras i figuren av att den streckade linjen inte parallellt följde MEI-kurvan.

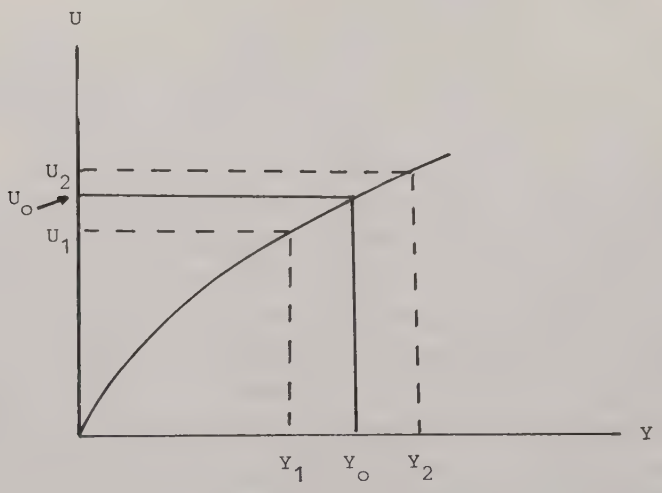
Riskmarginalen kan exempelvis vara olika stor för olika företag beroende på riskattityderna och möjligheterna att sprida risktagandet såväl framåt som bakåt genom att antingen fördela riskerna på ett flertal mindre projekt eller fördela dem på flera risktagare, exempelvis genom en utökning av antalet aktieägare.

För vårt fortsatta resonemang är det emellertid inte nödvändigt att specificera D-kurvans utseende. Det räcker för oss att konstatera att den i alla risksituationer med negativa riskattityder ligger under MEI-kurvan. För varje investering krävs sålunda en viss förväntad vinst (utöver räntan), vilket vid given räntenivå begränsar investeringarna i vårt fall enligt figur 20 till I_o. Om möjlighet finns att minska riskmarginalen genom en ytterligare spridning av risktagandet, är denna investeringsvolym suboptimal och

minskar sålunda såväl vinst- som löneutrymmet.

Antagandet om riskaversion hos företag och andra kapitalplacerare och därmed om krav på särskild kompensation för risktagandet baserar sig på hypotesen om pengars avtagande marginalnytta.[1] Denna innebär att en inkomstförändring ger olika stor nyttoförändring beroende på om det är fråga om en ökning eller minskning. En inkomstökning ger sålunda en mindre nyttoökning än den minskning av nyttan som skulle bli följden av en motsvarande inkomstminskning. Personer som upplever nyttan av pengar på detta sätt, dvs personer med riskaversion, är med andra ord inte benägna att satsa sina pengar i ett spel, där vinstchanserna är lika stora som förlustriskerna, även om dessa skulle vara exakt kalkylerbara. Detta resonemang illustreras i figur 21.

Figur 21

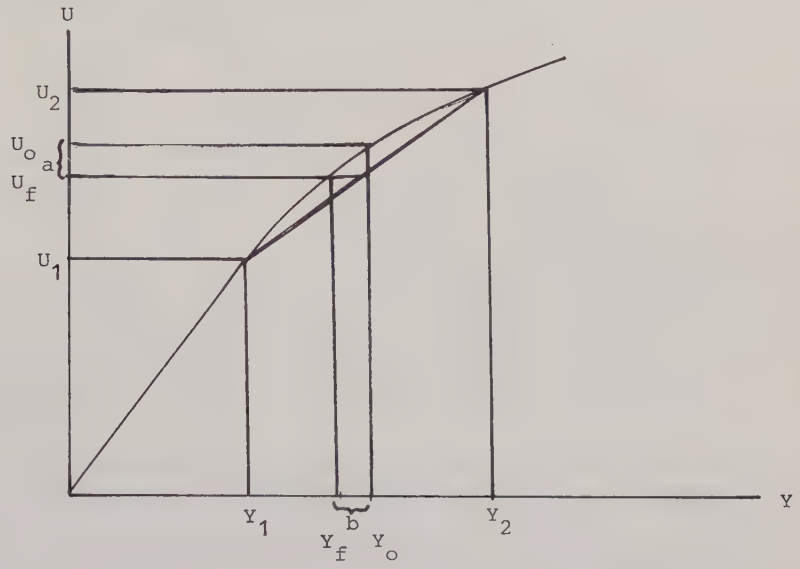


Den disponibla inkomsten mäts längs den horisontella axeln medan dess nytta mäts längs den vertikala. Vi utgår från en ursprunglig inkomst Y_o. Antag sedan att denna antingen minskas med ett visst belopp till Y_1 eller ökas med ett lika stort belopp till Y_2. Vi ser då lätt att nyttoförlusten i händelse av en inkomstminskning är större än ökningen av nyttan vid en motsvarande inkomsthöjning. Om chanserna för Y_1 och Y_2 att inträffa är lika stora är det med andra ord ett från nyttosynpunkt dåligt spel att ge sig in på och än sämre blir det ju längre från Y_o som Y_1 och Y_2 befinner sig, dvs ju mera pengar som satsas.

För att slippa delta i ett spel av detta slag kan personer med riskaversion vara intresserade av att betala en viss avgift, exempelvis i form av en försäkringspremie. Om deras deltagande däremot är frivilligt skulle

de å andra sidan kräva en viss riskkompensation i enlighet med resonemanget ovan för att delta. Låt oss illustrera detta i figur 22a med hjälp av en korda.

Figur 22a



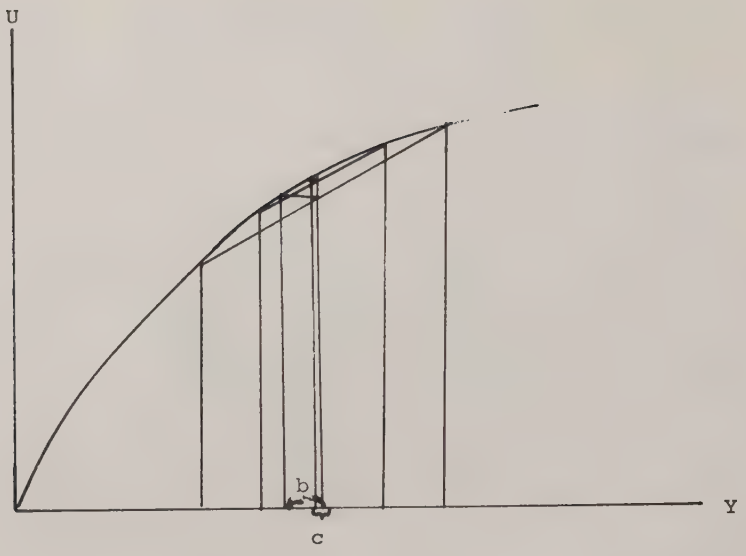
Den genomsnittligt förväntade nyttan blir U_f som är lägre än den ursprungliga U_o. Nyttan kan alltså beräknas minska med skillnaden mellan U_o och U_f, dvs med a. Den maximala riskpremie som personen ifråga skulle vara beredd att erlägga för att slippa delta i spelet respektive den riskkompensation han minst skulle kräva för att delta i den händelse han annars skulle kunna avstå, är det belopp som utgör skillnaden mellan Y_o och Y_f, dvs b.

Låt oss nu anta att risktagandet delas mellan två personer med samma inkomstposition och riskaversion. De möjliga inkomstförändringarna blir då för var och en bara hälften så stora och den förväntade nyttominskningen sålunda också mindre än i det första fallet. Vad som i detta sammanhang är anmärkningsvärt är att de riskpremier som skulle gälla för var och en av dem tillsammans vore mindre än b.

Detta kan enklast visas genom att i figur 22b lägga in ytterligare en korda vars ändpunkter utvisar de två möjliga utfallen för var och en av de två individerna. Spännvidden mellan dessa utfall blir nu till följd av riskspridningen bara hälften så stor.

Som framgår av figuren blir den nya riskpremien per individ, dvs c, mycket mindre än b och t o m mindre än halva b. Genom spridningen av

Figur 22b



risktagandet blir alltså de båda individernas sammanlagda riskpremie mindre än b.

Vid sidan av denna grafiska framställning kan det möjligen ha sitt intresse att ta del av följande räkneexempel, vars syfte är att på matematisk väg demonstrera det som redan visats med hjälp av figurerna.

Låt oss börja med att specificera en funktion $U = f(Y)$ med egenskaperna

$$f' > 0; \quad f'' < 0 \quad \text{samt} \quad U = 0 \quad \text{för} \quad Y = 0$$

En sådan funktion är exempelvis

$$U = 5Y - \frac{Y^2}{2} \quad \text{för} \quad 0 \leq Y < 5$$

Initialinkomsten betecknas med $\bar{Y}$ och bestämmes till 3 medan $\Delta Y = 1$. Vi löser U för $Y = \bar{Y} + \Delta Y$ samt för $Y = \bar{Y} - \Delta Y$ och får då

$$U_1 = 12 \quad \text{och} \quad U_2 = 8$$

Vi bestämmer vidare den genomsnittliga nyttonivån $U_a = \frac{U_1 + U_2}{2} = 10$ och kalkylerar Y_a för $U_a = 10$, vilket för den relevanta roten ger $Y_a = 2{,}764$.

Jämförelse med $\bar{Y}$ ger vid handen att riskpremien $\bar{Y} - Y_a = 0{,}236$.

Låt oss nu halvera ΔY och utföra samma räkneoperationer. Vi får då följande resultat:

$$U_1 = 11{,}375 \quad \text{och} \quad U_2 = 9{,}375$$
$$U_b = 10{,}375 \quad \text{och} \quad Y_b = 2{,}9385$$

Riskpremien $\bar{Y} - Y_b$ blir alltså för var och en av risktagarna 0,0615. Eftersom vi omfördelat risktagandet från en till två personer blir den totala riskpremien lika med det dubbla beloppet, dvs 0,123. Detta belopp är dock avsevärt mindre än den tidigare riskpremien, när risktagandet var samlat hos en person. Skillnaden uppgår i vårt exempel till 0,113, vilket kan sägas motsvara den besparing eller vinst, som erhålles genom spridningen av risktagandet.

I vårt räkneexempel ovan har vi för enkelhetens skull utgått från att båda risktagarna har samma riskattityd. Det förtjänar dock att framhållas, att den totala riskpremien kan minskas även i de fall risktagandet sprids till personer med en något högre grad av riskaversion. Av vårt exempel ovan framgår ju att så länge som den tillträdande risktagaren kräver en riskpremie som är mindre än 0,0615 + 0,113, dvs 0,1745, kommer den sammanlagda riskpremien att minska. Som synes kan den nye risktagaren alltså ha en avgjort större riskaversion än den andre utan att för den skull omöjliggöra en effektivitetsvinst.

Den norske riskteoretikern K.H. Borch har låtit detta förhållande ligga till grund för ett resonemang kring en ovanlig form av riskspridning bakåt.[2)] Denna skulle nämligen åstadkommas genom att företagens anställda iklädde sig rollen som risktagare och alltså delade riskerna med företagens ägare. Härigenom skulle det under vissa omständigheter vara möjligt att uppnå en ökad välfärd för både ägare och anställda.

Tanken är onekligen intressant och ger ovanliga perspektiv på rollfördelningen mellan näringslivets parter. Tyvärr behandlar Borch emellertid denna fråga mycket kortfattat och i det exempel han väljer för att belägga sitt påstående utgår han egendomligt nog från den orealistiska förutsättningen att löntagarna skulle vara helt riskneutrala. Det fanns knappast därför någon anledning att referera det närmare. Däremot finns det mycket väl anledning att stanna upp ett slag kring frågan om anställda som risktagare. Som framgick av vårt räkneexempel ovan kan effektivitetsvinster uppnås med ett sådant arrangemang även om löntagarna skulle ha en starkare riskaversion än ägarna.

När kan då en sådan medverkan från de anställdas sida synas önskvärd från effektivitetssynpunkt? Detta beror dels på den totala riskpremiens storlek dels på löntagarnas riskattityder. Ju större den sammanlagda riskpremien är desto mera torde stå att vinna genom att sprida risktagandet. I de stora företagen är detta risktagande som regel redan starkt fördelat genom ett förhållandevis mycket spritt aktieägande och därtill genom riskspridning på flera olika projekt. Därför torde riskpremien där vara tämli-

gen liten. I de mindre företagen, där ägandet vanligen är mycket mera koncentrerat och där möjligheterna till riskspridning framåt är betydligt sämre, kan man i gengäld vänta sig mycket större riskpremier.

Beroende på löntagarnas grad av riskaversion skulle de kunna överta en större eller mindre del av det sammanlagda risktagandet och därigenom medverka till att minska det egna företagets totala riskpremie. I enlighet med vårt inledande resonemang skulle därmed löneutrymmet kunna utökas och investeringarna påverkas i positiv riktning.

Borch föreställer sig att de anställda skulle ikläda sig ett risktagande genom att låta lönen variera med hänsyn till företagets resultat. Ett principiellt likartat betraktelsesätt vore att låta varje löntagare avgöra hur stor del av hans arbetsinsats som skulle vara att anse som riskvilligt "kapital" och beräkna hans avkastning alternativt delaktighet i förlusten på basis av detta belopp.

Låt oss ta ett exempel. Antag att en löntagare tjänar 40 000:- om året. Antag vidare att han är beredd att i företaget riskera en fjärdedel av detta belopp. Om nu företaget gör en vinst om 10 procent av riskkapitalet, skulle vår löntagare sålunda erhålla 40 000:- i lön samt delaktighet i vinsten till ett belopp av 1 000:-, vilka antingen kan erhållas i form av aktier eller kontanter beroende på om vinsten investeras i företaget eller lämnas i utdelning. Om företaget däremot skulle drabbas av en 10-procentig förlust, skulle lönen i gengäld bara uppgå till 39 000:-. Att finna den bästa tekniska lösningen på hur löntagarna frivilligt skulle kunna överta en del av företagens risktagande är naturligtvis ingen enkel sak. Exemplet ovan illustrerar heller inget genomarbetat förslag. Möjligen kan det utgöra ett uppslag. Avsikten med det var emellertid främst att visa på möjligheten att varje löntagare själv skulle kunna avgöra omfattningen av sitt risktagande med hänsyn till sin egen grad av riskaversion. En sådan metod skulle ge ett annat resultat än det system som Borch berör enligt vilket löntagarnas risktagande fördelas lika mellan samtliga anställda.

Låt oss nu lämna det enskilda företaget och i stället se till näringslivet i dess helhet. Om vi betraktar detta som ett enda stort företag och varje enskilt företag eller enskild investering bara som delprojekt i ett större sammanhang, finner vi goda möjligheter till riskspridning framåt. De enskilda företagen och investeringarna är många och förluster på vissa håll kan uppvägas av vinster på andra håll. Om de enskilda företagen skulle driva sina investeringar till den punkt där deras förväntningar om vinst respektive förlust är lika stora skulle också den förväntade vinsten för näringslivet i sin helhet vara lika med 0. Detta kan de emellertid inte

göra, eftersom vart och ett av dessa måste räkna med risken att förlora. Med hypotesen om pengars avtagande marginalnytta krävs ju vid lika vinst- och förlustchanser att vinsten är större än förlusten för att den förväntade nyttoförändringen inte skall bli negativ. Hur mycket större den måste vara beror som ovan framgått på nyttofunktionens utseende i det relevanta avsnittet.

När vi antar att osäkerhet råder kan vi sålunda förvänta oss att samtliga företag kalkylerar med en viss riskmarginal och kräver en däremot svarande premie för sitt risktagande. Om vi antar att den av företagen beräknade sannolikhetsfördelningen överensstämmer med den objektiva blir resultatet, att en del företag går med just den vinst de på förhand beräknat medan resten grupperar sig normalt fördelade på ömse sidor om förväntningsvärdet. Även om vissa företag härvid skulle redovisa förluster kommer ändå de totala förlusterna att vara mindre än de sammanlagda vinsterna. Totalt sett går alltså näringslivet under dessa förutsättningar med en avkastning utöver räntan. Med utgångspunkt från vårt antagande om den avtagande marginalnyttan kan visserligen de företag som går med förlust åsamkas en lika stor nyttominskning som de vinstbringande företagens nyttoökning. Eftersom vinsterna är stora nog att helt täcka förlusterna och mer därtill, finns här emellertid en potentiell möjlighet till välståndsökning för hela gruppen risktagare.

I den mån löntagarna övertog en del av ägarnas risktagande skulle samma möjlighet stå öppen även för dem. Genom en särskild försäkring skulle de gemensamt kunna svara för förlusterna och ändå få vinstmedel över att fördela mellan sig.

Sammanfattningsvis kan anföras att det för löntagarnas del synes föreligga åtminstone två skäl som talar för ett system enligt vilket de med sina arbetsinsatser ikläder sig en viss del av risktagandet i de företag de är anställda.

Det ena skälet är att en sådan riskspridning bakåt skulle kunna minska företagens riskpremier och stimulera till nya investeringar samt genom en kombination av dessa båda effekter öka det totala löneutrymmet.

Det andra skälet består i att kravet på särskild ersättning för risktagande endast är befogat för det enskilda företaget, men knappast om man ser till näringslivet i dess helhet. I egenskap av risktagare skulle även de anställda kunna få del i det överskott som uppstår, när utfallet motsvarar förväntningarna.

I den händelse löntagarnas andelar i företagens vinster skulle resultera i ett ökat löntagarsparande inom företagen, vilket förefaller helt

möjligt, skulle detta kunna medföra en jämnare ägandestruktur inom näringslivet. En sådan utveckling kan resultera i en ytterligare förändring av den funktionella inkomstfördelningen till löntagarnas förmån och kan dessutom synas önskvärd utifrån andra än rent ekonomiska utgångspunkter.

Anledningen till att den funktionella inkomstfördelningen kan förväntas bli påverkad skulle enligt vissa uppgifter bero på att löntagarnas kapitalinkomster skulle göra dem mindre beroende av deras arbetsinkomster. Detta skulle i sin tur resultera i en starkare förhandlingsposition för de anställda gentemot arbetsgivarna samt i ett minskat utbud av arbetskraft vid varje given lönenivå. Båda dessa faktorer skulle samverka till en ökning av löneandelen i kombination med en minskad produktion och en större fritid.[3)]

IV.2. Om vinst och risk i en monopolistisk modell

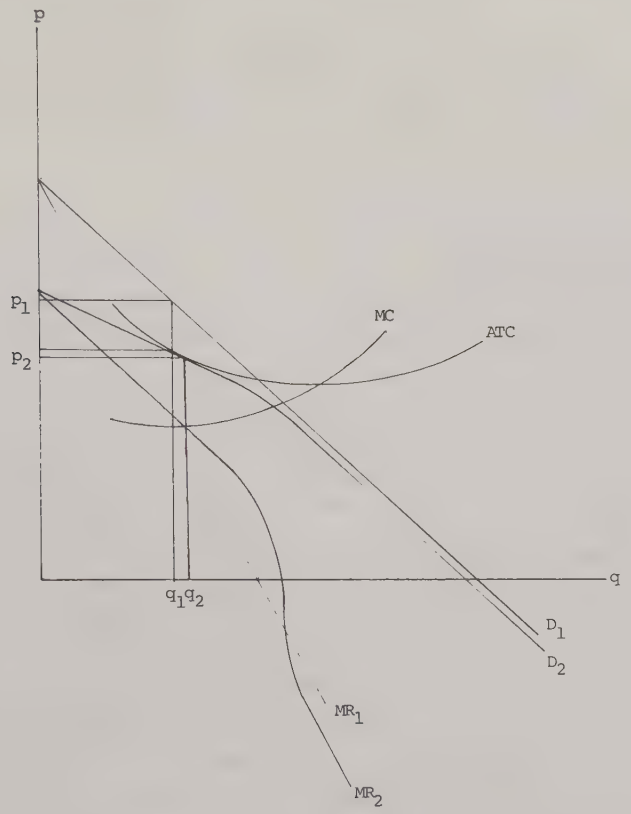
Gemensamt för monopol, oligopol och företag i monopolistisk konkurrens är att de konfronteras med en mer eller mindre lutande efterfrågekurva. Så snart kurvan antar ett sådant utseende måste företagen för sin vinstmaximering kalkylera med en marginalintäkt (MR) som skiljer sig från genomsnittsintäkten (AR). Eftersom efterfrågekurvan som regel har en negativ lutning ligger MR i de allra flesta fall under AR. Då vi antar att företagen - i varje fall på kort sikt - maximerar vinsten genom att begränsa produktionen till den punkt där marginalkostnaden (MC) är lika stor men inte större än MR följer att värdet av marginalprodukten på dessa marknader är högre än ersättningen till produktionsfaktorerna.

Huruvida företaget går med vinst eller ej beror i sin tur på förhållandet mellan styckkostnaderna och priset. Ju mindre priskänslig företagets efterfrågan är desto starkare är dess monopolställning och desto troligare är det att företaget kan få ut ett pris som överstiger styckkostnaderna och sålunda en avkastning på det satsade kapitalet utöver dess alternativkostnad. (Detta gäller dock inte generellt. Jmfr sid. 53-56.)

I den mån som konkurrensen fungerar någorlunda tillfredsställande inom ekonomin hör det till undantagen att företag konfronteras med en starkt oelastisk efterfrågan. I stället finns det vanligen ett stort utbud av substitutvaror, vilket ger konsumenterna goda möjligheter att omfördela sina inköp med hänsyn till relativa prisförändringar mellan olika varor. Ett ökat utbud av substitutvaror har för det enskilda monopolföretaget den effekten att dess efterfrågekurva förskjuts närmare origo samt att dess lut-

ning blir mera horisontell. Detta i sin tur pressar företagets vinst så att den vid en viss situation blir lika med noll. (Kostnadssidan antas oförändrad.) En sådan förskjutning av en efterfrågekurva illustreras i figur 23.

Figur 23



Som framgår av figuren gör företaget en viss vinst med efterfrågan lika med D_1. I den nya situationen, när efterfrågan minskat till D_2 går företaget emellertid jämnt upp. Enligt teorin för monopolistisk konkurrens finns det därmed heller ingen anledning för andra företag att söka bryta sig in på marknaden genom utbud av näraliggande substitutvaror. Det har med andra ord uppstått en jämviktssituation. Denna speglar emellertid inte något samhällsekonomiskt optimalt läge, eftersom produktionen inte heller här utsträckts till den punkt där MC = p. Vi har sålunda fortfarande ett visst underutnyttjande av kapaciteten. Däremot visar jämviktsläget en situation i vilken hela värdet av produktionen fördelas mellan produktionsfaktorerna.

Trots detta har det i den ekonomiska litteraturen förekommit att även detta monopolistiska jämviktsläge betraktats som en situation, där produk-

tionsfaktorerna exploaterats av företagaren. Denna uppfattning har bl a framförts av Joan Robinson.[4] Hon utgick därvid från Pigous definition av exploatering såsom en företeelse som äger rum när ersättningen till en produktionsfaktor är lägre än försäljningsvärdet av dess marginalprodukt. Denna definition är meningsfull som beskrivning av en situation i vilken en företagare i perfekt konkurrens på varumarknaden betalar sina produktionsfaktorer mindre än värdet av deras respektive marginalprodukter genom att exempelvis utnyttja en monopsonställning på faktormarknaden.

Definitionen blir dock egendomlig i en marknad med monopolistisk konkurrens. Under förutsättning att företagen eftersträvar vinstmaximering kommer alla produktionsfaktorer att normalt erhålla en lägre ersättning än värdet av marginalprodukten, och detta oavsett företagets lönsamhet alltså även i jämviktsläget. Edward H. Chamberlin, som kritiserat Robinsons definition av begreppet exploatering, har bl a framhållit följande:

> "Let it be noted that all factors (not merely any one, say, labor) receive less than their marginal products; yet it is evident from the figure that this is consistent with a total paid to them which is exactly equal to the total product valued at its selling price. Only minimum profits are included in the cost curve: there is no excess which might be attributed to 'exploitation'."[5]

Anledningen till denna principiella skillnad mellan perfekt och monopolistisk konkurrens är att företagen i den senare marknadsformen kan antas producera en mindre kvantitet än vid styckkostnadsminimum. Produktionsfaktorernas marginalproduktivitet är därför större än den genomsnittliga, vilket i sin tur innebär att det totala produktionsvärdet är lägre än det sammanlagda värdet av produktionsfaktorernas marginalprodukter multiplicerade med respektive faktorinsatser.

$$Q < z_1 \frac{\partial Q}{\partial z_1} + z_2 \frac{\partial Q}{\partial z_2} + \ldots + z_n \frac{\partial Q}{\partial z_n}$$

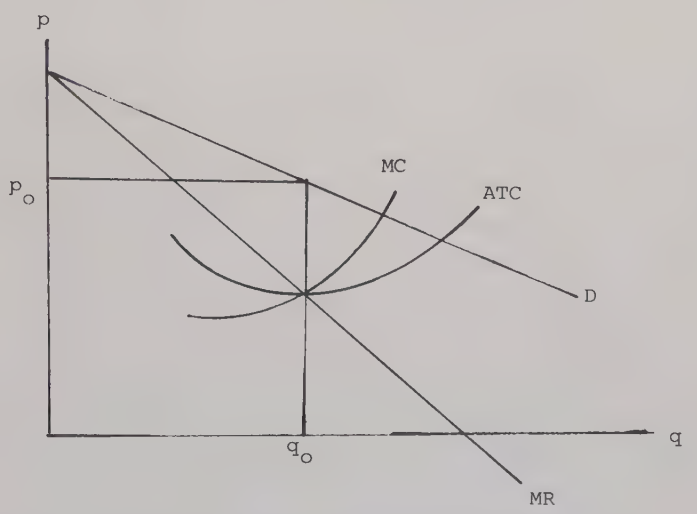
Det är med andra ord omöjligt att i sådana fall ge samtliga faktorer ersättning i nivå med deras marginalproduktivitet, såvida man inte vill subventionera företaget. I jämvikt gäller det förhållandet att den totala intäkten fördelas mellan produktionsfaktorerna, om dessa erhåller en ersättning motsvarande marginalintäkten från respektive faktors marginalprodukt. Om företaget går med vinst skulle det i varje fall vara teoretiskt möjligt anser Chamberlin, att fördela denna till produktionsfaktorerna så att deras ersättning blir större än deras marginalintäkter (marginal revenue product). Vissa av dem skulle till och med kunna få betalt efter värdet av deras marginalprodukt - dock inte alla. Bakom denna inskränkning

måste ligga ett antagande om att produktionen i monopolistisk konkurrens alltid skulle vara lägre än vid styckkostnadsminimum. Chamberlin skriver bl a:

> "... the sum of the incomes computed on the basis of marginal products will be equal to the total product only when the productivity function is a homogenous function of the first degree. .... This .... will be true only under pure competition, where, for small deviations from equilibrium (the minimum point on the cost curve) both demand and cost curves are approximately horizontal."

Det kan emellertid synas vara ett onödigt starkt villkor att även efterfrågekurvan skall vara horisontell. För att det skall bli möjligt att ge varje faktor ersättning efter värdet av dess marginalprodukt torde det vara tillräckligt att marginalintäktskurvan skär den genomsnittliga totalkostnadskurvan i dess minimipunkt. Om MR-kurvan skär ATC-kurvan till höger om denna punkt bör vinsten vara tillräcklig för att man skall kunna ge varje produktionsfaktor en till och med högre ersättning än värdet av dess marginalprodukt. Se figur 24.

Figur 24



Denna situation utgör givetvis inget jämviktsläge eftersom företaget här går med vinst. Den visar emellertid ett läge, där ingen produktionsfaktor behöver exploateras ens i den Pigou-Robinsonska bemärkelsen under förutsättning att det i efterhand sker en omfördelning av vinsten till faktorernas förmån.

Frågan om exploatering i ovan nämnda bemärkelse kan ha ett visst om än rätt begränsat intresse. Det helt avgörande för frågan om produktionsfakto-

rerna kan anses vara exploaterade eller ej torde vara om de tillsammans får ut hela värdet av sin produktion. Teoretiskt sett är detta alltid möjligt. Värderingen av marginalprodukterna är i detta sammanhang irrelevant.

Den intressanta frågeställningen är med andra ord om företagen kan tillskansa sig särskilda vinster till följd av en bristande konkurrens. Sådana vinster utgör ingen ersättning för någon önskvärd motprestation från företagets sida. Tvärtom maximeras de genom ett underutnyttjande av produktionskapaciteten, dvs ett från samhällsekonomisk synpunkt negativt beteende. Tack vare skyddande inträdesbarriärer kan de också bibehållas under långa tider utan att ge tillräckligt starka incitament till en omfördelning av samhällets produktionsresurser. Mot den bakgrunden kan detta slags vinster te sig oförtjänta. För dem som delar den värderingen uppstår sålunda problemet hur de lämpligen kan omfördelas. För detta praktiska ändamål kan man emellertid vilja skilja mellan den del av vinsten som kan hänföras till den ofullständiga konkurrensen och den del som exempelvis kan anses utgöra ersättning för risktagandet. Är då detta möjligt?

Låt oss börja diskussionen kring denna fråga med att betrakta risktagandet som en produktionsfaktor. Vad som skiljer den från övriga produktionsfaktorer är bl a att dess ersättning inte preciserats utom i de fall man träffat särskilda försäkringsavtal. För det s k riskvilliga kapitalet föreligger helt naturligt inga sådana avtal. Huruvida kapitalet kommer att riskeras eller ej beror på företagets (eller projektets) riskfördelning samt på kapitalägarnas riskattityder. När riskfördelningen förefaller vara tillräckligt gynnsam för att uppväga ägarnas riskaversion, kommer denna att ställa sitt kapital till förfogande. Den matematiskt förväntade vinsten kan härvid sägas utgöra kapitalägarnas "pris" för sitt risktagande. Det kan emellertid vara så att riskfördelningen är mera gynnsam än vad som i själva verket skulle behövas för att förmå ägarna att släppa till sitt kapital. I sådana situationer kan kapitalägarna sägas bli överkompenserade för sitt risktagande. I perfekt konkurrens skulle riskvilligt kapital strömma in i en sådan bransch i så stor omfattning att förväntningsbilden ändrades därhän att någon överkompensation för risktagandet inte längre skulle föreligga.

På monopolistiska marknader sker emellertid inte detta. Enskilda kapitalägare och förmögenhetsförvaltare kan visserligen utan några större begränsningar köpa vilka aktier de vill, men de kan inte tillföra ett visst företag eller en viss bransch något nytt kapital annat än vid nyemission och i denna fråga beslutar bolagsstämman, dvs de som redan är aktieägare. Men deras beslut om eventuella nyemissioner torde baseras på de effekter

som dessa kan väntas få för lönsamheten hos det totala aktiekapitalet och inte bara hos det sist tillkomna kapitaltillskottet.

Genom att företag i inträdesskyddade branscher kan utestänga främmande kapital och sålunda förhindra en expansion av respektive branscher, kan de också hålla risktagandet på en lägre nivå än vad som behövs för att framkalla den eftersökta kvantiteten av riskvilligt kapital. Företagens förväntade lönsamhet är alltså till följd av monopolsituationen tillräckligt god för att erbjuda kapitalägarna i dessa branscher en viss överkompensation för sitt risktagande. Denna består alltså av en förväntad avkastning utöver ersättningen för risktagandet och kapitalets alternativkostnad och har sin förklaring i den ofullständiga konkurrensen. Som tidigare framhållits bestäms ersättningen för risktagandet, dvs kapitalägarnas riskpremier, av respektive ägares förväntningsbild och riskattityd. Dessa båda faktorer kan emellertid aldrig uppskattas på objektivt sätt utan måste alltid bli föremål för rent subjektiva bedömningar.

Att ägarna aldrig behöver redovisa dessa bedömningar - eller för den delen heller aldrig skulle kunna tvingas därtill - innebär att det i en monopolistisk modell kan förekomma något som skulle kunna kallas för investeraröverskott. Begreppet tarvar en förklaring som enklast torde ges med hjälp av ett exempel.

Antag att en ägare har möjlighet att satsa sitt kapital i ett projekt som med hänsyn till den förväntade framtida avkastningen representerar ett nuvärde av 140 000 kronor. Antag vidare att projektets förverkligande endast kräver en kapitalinsats om 100 000 kronor men att nämnde ägare till följd av någon sorts konkurrenshinder är den ende som är i stånd att initiera projektet. Antag slutligen att uppfattningen om dess förväntade lönsamhet delas av andra kapitalägare och förmögenhetsförvaltare. Då kan den monopolistiska kapitalplaceraren sälja rätten till projektet samt omedelbart inkassera en vinst om 40 000 kronor. Men han kan också välja att behålla äganderätten till projektet även efter dess igångsättande. I alla sådana fall räcker det med att det matematiskt förväntade resultatet förverkligas för att ägaren skall erhålla en avkastning på sitt kapital utöver alternativkostnad och riskpremie. Då denna premie emellertid aldrig specificerats eller på annat sätt kunnat fastställas, är det alltid möjligt att framställa hela vinsten som en rimlig ersättning för ett förment exceptionellt högt risktagande, medan den i själva verket utgör ett dolt överskott som till följd av den bristfälliga konkurrensen faktiskt tillfallit ägaren/investeraren redan vid projektets begynnelse. Det faktiska utfallet saknar egentligen relevans i sammanhanget.

Sammanfattningsvis kan alltså konstateras att det endast i undantagsfall går att göra någon åtskillnad mellan risktagandets och konkurrensbegränsningarnas inverkan på lönsamheten. En omfördelning av de vinster som uppstår till följd av en ofullständig konkurrens måste därför kombineras med en motsvarande omfördelning av risktagandet.

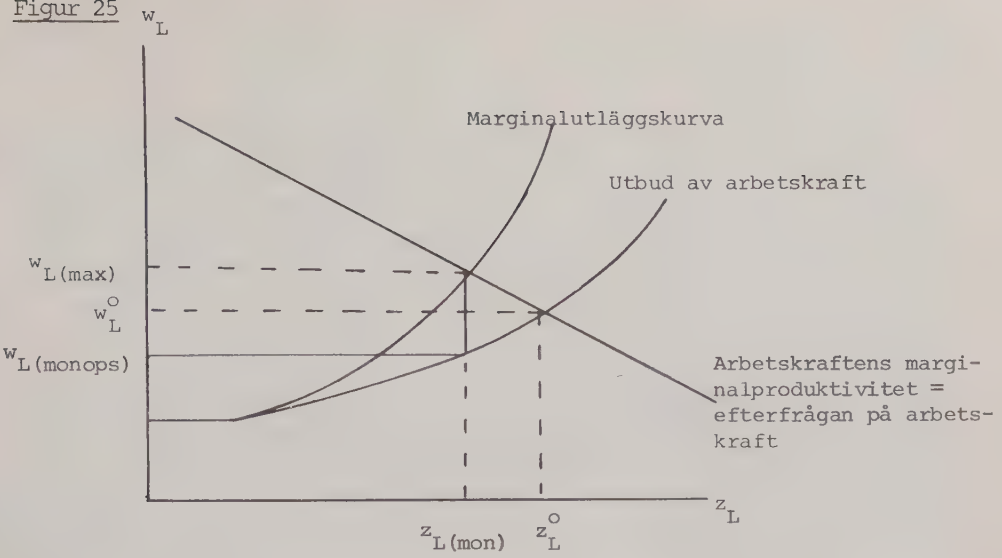
I föregående avsnitt anfördes vissa argument för att det skulle vara till fördel för löntagarna att i en ekonomi med osäkerhet men med en i övrigt perfekt konkurrens ikläda sig en del av risktagandet. Till dessa argument kan i en monopolistisk ekonomi fogas ytterligare ett, nämligen löntagarnas utsikt att via ett eget risktagande få del i de vinster som har sin förklaring i olika slags konkurrensbegränsningar.

Innan vi utvecklar den tanken vidare, skall vi emellertid i följande avsnitt först behandla det nu rådande löneförhandlingssystemets möjligheter att lösa frågan om en omfördelning av företagens monopolvinster.

IV.3. Förhandlingssystemets effekter på inkomstfördelningen i en monopolistisk ekonomi

I perfekt konkurrens bestäms lönen av skärningspunkten mellan utbud och efterfrågan på arbetskraft såsom visas i figur 25. Denna modell förutsätter emellertid att många företag konkurrerar om samma arbetskraft. Detta skulle möjligen kunna gälla för ekonomin i sin helhet om det rådde en fullständig geografisk rörlighet hos löntagarna. Av flera skäl är denna rörlighet starkt begränsad. På det lokala planet kan det därför vara svårt att uppfylla villkoret om många om arbetskraften konkurrerande företag. I den mån ett företags egen efterfrågan kan antas påverka lönenivån, kommer det att efterfråga mindre arbetskraft än det skulle ha gjort i perfekt konkurrens. Mest utpräglad blir naturligtvis denna tendens på små orter med endast ett företag. När ett företag är ensamt om att efterfråga arbetskraft eller när konkurrensen om arbetskraften begränsas genom att företagen inte är tillräckligt många, konfronteras dessa inte bara med en utbudskurva för arbetskraft. De måste nämligen då också ta hänsyn till den marginella lönekostnaden. Om vi bortser från företagens möjligheter till lönediskriminering, kommer det marginella utlägget för att anställa ytterligare en enhet arbetskraft att överstiga de sist anställdas löner så snart arbetskraftens utbudskurva har en positiv lutning.[6] Denna marginalutläggskurva är inlagd i figur 25 och är monopsonistens motsvarighet till monopolistens marginalintäktskurva.

Figur 25



Monopsonisten, som alltså fortfarande antas agera i perfekt konkurrens på varumarknaden, avstår från att anställa mer personal i och med att hans marginalutlägg för arbetskraft blivit lika högt som arbetskraftens marginalproduktivitet. Lönenivån kommer emellertid inte att ligga i skärningspunkten mellan de båda kurvorna, utan monopsonisten kan erhålla den för honom optimala kvantiteten arbetskraft för en lägre lön, som exempelvis i figur 25 för $w_{L(monops)}$.

Denna situation kan uppstå när det är få företag som efterfrågar arbetskraft medan utbudssidan representeras av många sinsemellan konkurrerande löntagare. I samband med industrialismens framväxt var sådana förhållanden inte ovanliga och löntagarna hade därför stora fördelar att vinna på ett gemensamt uppträdande gentemot företagen. Sannolikt var företagens monopsonställning på den lokala arbetsmarknaden ett väsentligt skäl för löntagarna att sluta sig samman i fackliga organisationer. I termer av vårt diagram innebar detta att löntagarna kunde konfrontera företagen med en horisontell utbudskurva för arbetskraft. Eftersom lönerna kom att bestämmas genom förhandlingar mellan parterna och inte genom en automatiskt verkande marknadsmekanism kom företagens marginalkostnadskurva för arbetskraft att bli identisk med den nya utbudskurvan, dvs hela tiden sammanfalla med lönenivån. Marginalkostnaden för arbetskraft blev alltså lika med den sist anställdes lön, varken mer eller mindre. Vi förutsätter här en strikt tillämpning av löneavtalen och bortser från särskilda bestämmelser om extra ersättning för övertid, obekväm arbetstid, o dyl.

Joan Robinson har i sin bok "The Economics of Imperfect Competition" (1933) uttryckt sig på följande sätt om fackföreningarnas roll i en monopsonistisk arbetsmarknad:

> "If the market for labour is perfect, so that the marginal cost of employing an extra man is equal to the wage he receives it is impossible for the wage in a competitive industry to be less than the marginal net productivity of labour to the firm, for if it were less it would pay employers to take on more men until the marginal net productivity of labour was reduced to equality with the wage. Exploitation on this definition is therefore impossible except when the supply of labour to the individual firm is less than perfectly elastic, so that the wage is less than the marginal cost of labour to the firm. Thus the function of a trade union or a minimum wage law in removing exploitation lies not so much in the fact that it improves the bargaining strength of the workers as in the fact that by means of a 'common rule' it reproduces artificially the conditions of perfect elasticity of supply of labour to individual employers."

Vilken lönenivå som skall råda bestäms alltså genom förhandlingar och går inte att avläsa i figur 25. Vad vi kan sluta oss till av diagrammet är bara att den maximala lön som företagen skulle vara beredda att betala för en kvantitet arbetskraft om $z_{L(mon)}$ är $w_{L(max)}$. Om lönen skulle hamna över w_L^o resulterar det i arbetslöshet i den meningen att mera arbetskraft skulle utbjudas än vad som efterfrågas. Om lönen å andra sidan skulle ligga under w_L^o skulle företagen dra ekonomisk fördel av en situation som trots regleringen av lönerna inte ger arbetskraften ersättning i nivå med dess marginalproduktivitet. I perfekt konkurrens är ju detta ett villkor för att hela produktionen skall fördelas mellan produktionsfaktorerna. Jämvikt mellan utbud och efterfrågan nås vid lönen w_L^o och sysselsättningsgraden z_L^o.

Medan vi ovan intresserat oss för en monopsonsituation på arbetsmarknaden har vi hela tiden förutsatt perfekt konkurrens på varumarknaderna. Låt oss nu släppa det antagandet och i stället studera den monopolistiska vinstmaximeringsmetodikens konsekvenser för löner, sysselsättning, priser och vinster.

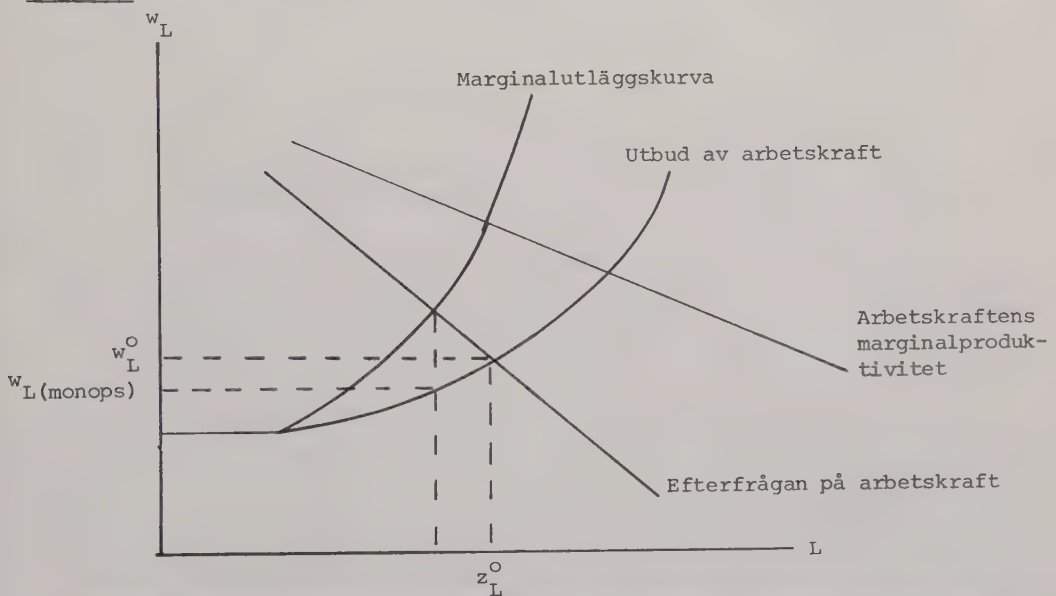
Från att hittills mest ha diskuterat arbetskraftens utbudskurva måste vi nu i stället koncentrera vår uppmärksamhet till efterfrågan på arbetskraft, dvs D-kurvan i figur 25. I perfekt konkurrens är den identisk med arbetskraftens marginalproduktivitet. I en monopolmarknad blir den däremot en funktion av den kvantitet varor som monopolföretaget anser det mest lönsamt att framställa. Denna kvantitet beror i sin tur bl a på efterfrågan på företagets produkter samt på elasticiteten hos denna efterfrågan vilka tillsammans bestämmer marginalintäktskurvans utseende. Och det är denna kurva som är avgörande för monopolföretagens efterfrågan på produktionsfaktorer, däribland arbetskraft.

Detta innebär att inte heller i de fall när ett monopolföretag konfronteras med en fullständigt elastisk utbudskurva för arbetskraft, kommer det att utsträcka sysselsättningen vid företaget så långt att värdet av arbetskraftens marginalprodukt kommer i paritet med lönenivån. Vi förutsätter här att monopolföretagen producerar med fallande styckkostnader. Efterfrågan på arbetskraft upphör då redan när värdet av arbetskraftens tillskott till företagets totalintäkt är lika med lönen, dvs när

$$MR \cdot \frac{\partial Q}{\partial z_L} = w_L.$$

Låt oss nu utveckla figur 25 så att diagrammet avspeglar en situation där företagen inte bara har monopsonställning på arbetsmarknaden utan även är monopolföretag på sina respektive varumarknader. Vi får då figur 26.

Figur 26



Denna figur visar hur man genom förhandlingar mellan arbetsmarknadens parter och genom ett gemensamt uppträdande från löntagarnas sida kan höja lönenivån från $w_{L(monops)}$ till w_L^o samt utsträcka sysselsättningen till z_L^o. Härigenom uppnås jämvikt på arbetsmarknaden. Genom sin monopolställning kan företagen emellertid göra vinster utöver de normala och sålunda undvika att fördela hela produktionsvärdet mellan produktionsfaktorerna. Att genom löneökningar söka nå den fördelning, som äger rum i perfekt konkurrens, är dock omöjligt utan att samtidigt få en successivt tilltagande arbetslöshet efterhand som lönerna sättes högre än w_L^o.

Av ovanstående framgår att löneförhandlingar och facklig sammanhållning kan vara verksamma medel att motverka en monopsonsituation på arbetsmarknaden, men knappast effektiva, när det gäller att lösa fördelningsproblemen i en situation med monopol på varumarknaden.

I ett kapitel om "Collective Bargaining" kommer Martin Bronfenbrenner i sin bok "Income Distribution Theory" in på en diskussion om fackföreningarnas möjligheter att omfördela inkomster från företag till löntagare. Härvid refererar han bl a till L.G. Reynolds vid Yale University och anför följande:

> "Reynolds believes that collective bargaining has shifted wage structures closer to the competitive norm than they would otherwise have been. This 'competitive norm' excludes collective bargaining, it is true, as well as monopsony, worker ignorance and immobility, and noncompeting groups of workers privileged for other reasons than union membership. Using this definition Reynolds concludes, with reservations, that the countervailing power of unions exercised through collective bargaining, has brought actual wage structures closer to the norm than they previously were.
>
> In our terms, Reynolds may be interpreted as saying that any reallocative incidence of collective bargaining represents mainly the overcoming of exploitation....
>
> ..... collective bargaining by industrial unions has had complex consequences. The antimonopsony effects are clear; it is these that Reynolds stresses."

Det torde emellertid vara förenat med starkt negativa konsekvenser för sysselsättningen att i en monopolistisk ekonomi enbart via höjningar av lönenivån söka åstadkomma en ytterligare omfördelning till löntagarnas fördel av de vinster som uppkommer till följd av företagens monopolställning.

Det finns naturligtvis också andra instrument att påverka inkomstfördelningen. Hit hör exempelvis skattepolitiken, de statliga och kommunala utgifterna, konkurrenslagstiftning och prisregleringar. Det skulle emellertid här föra oss för långt att ingående studera effekterna av sådana åtgärder. Utan att därför göra någon närmare värdering av dessa fördelningsinstrument torde det dock med en blick på verkligheten kunna konstateras att de i varje fall inte - såsom de hittills tillämpats - löst problemen med den tilltagande koncentrationen, med förekomsten av monopolvinster eller med den mycket ojämna fördelningen av ägandet och inflytandet.

Mot den bakgrunden förefaller det naturligt att man på olika håll - i Sverige och utomlands - söker nya metoder att angripa problemen. Och i detta sammanhang synes vinstandelstanken sent omsider tilldra sig ett växande intresse.

Notförteckning

1) K.J. Arrow: Aspects of the Theory of Risk-Bearing, Yrjö Jahnsson Lectures, Helsingfors 1965. För en doktrinhistorisk översikt över nytto- och riskteorins utveckling hänvisas till M. Blaug: Economic Theory in Retrospect, Richard D. Irwin, Inc, Homewood, Illinois, 1968, sid 327 ff.

2) Karl Henrik Borch: The Economics of Uncertainty, Princeton 1968, sid 103-105.

3) E. Preiser: "Property and Power in the Theory of Distribution", publ i International Economic Papers, nr 2, 1952 samt i Power in Economics utgiven av K.W. Rothschild, Penguin Books, 1971.

4) Joan Robinson: The Economics of Imperfect Competition, London, 1933.

5) E.H. Chamberlin: The Theory of Monopolistic Competition, Cambridge USA, 1948 (1933) sid 182.

6) J.S. Bain: Price Theory, sid 382 ff.

V. VINSTANDELSTANKEN

I föregående avsnitt behandlades vinstbegreppet och möjligheter att via lönebildningen påverka fördelningen mellan producenterna/ägarna och konsumenterna/löntagarna. När det gällde frågan om en omfördelning av "övernormala" vinster, som kan uppstå genom olika slags konkurrensbegränsningar, framstod inte denna väg såsom framkomlig. Mot bakgrund av det inledande kapitlet kan det vidare konstateras att de fördelningspolitiska instrument som hittills prövats i varje fall inte synes ha hejdat maktkoncentrationen inom näringslivet eller lett till en jämnare fördelning av ägandet och det därmed förknippade inflytandet.

Med utgångspunkt från dessa förhållanden finns det därför anledning att formulera och pröva nya metoder.

Till sådana ännu så länge ganska oprövade metoder hör olika sparfrämjande åtgärder men även de många modeller med delaktighet för de anställda i företagens resultat. Denna form för fördelning skiljer sig från avtalsenliga lönehöjningar genom att löntagarnas merinkomster i form av vinstandelar varierar med företagens lönsamhet. När det gäller problemet med de "övernormala" vinsterna synes därför denna metod vara mindre "trubbig".

Givetvis behöver det inte vara fråga om ett antingen eller - andel i vinst eller lönehöjningar. En vinstandelsmodell kan mycket väl tillämpas i kombination med ett system med återkommande avtalsuppgörelser.

Innan vi specificerar en bestämd vinstandelsmodell och kommer in på en analys av vissa tänkbara effekter av en sådan, kan det vara på sin plats att helt kort beröra vinstandelstankens tidigaste historia och söka belysa de ideologiska motsättningar som alltsedan dess spelat stor roll för olika gruppers inställning. Med hänsyn till tankens huvudsakligen liberala förankring synes det motiverat att ägna J.S. Mills uppfattning i frågan ett särskilt intresse. Framställningen gör inte anspråk på att beskriva frågans utveckling fram till våra dagar utan syftar bara till att ge en viss bakgrund till den följande redogörelsen för ämnets aktuella behandling i ett antal länder.

V.1. Historisk bakgrund

Vinstandelstanken är ingalunda någon ny företeelse. Den torde leda sitt ursprung tillbaka till tiden omkring mitten av 1800-talet, då den utvecklades

ungefär samtidigt på flera håll i Europa samt något senare även i USA.

Den som första gången utformade ett vinstandelssystem och prövade det i praktiken skall enligt uppgift ha varit den franske företagaren Edme-Jean Leclaire.[1] Hans företag utgjordes av en målerifirma med ett 80-tal anställda. I juni 1840 delgav han dessa sin avsikt att göra dem delaktiga i företagets vinst. Samtidigt som han noga framhöll för dem att de därigenom inte skulle erhålla några befogenheter att blanda sig i företagets skötsel utan att denna även fortsättningsvis skulle åvila honom själv, uppmanade han dem likväl att medverka till ett framgångsrikt genomförande av projektet. Vinstandelssystemet skulle nämligen, som han själv uttryckte det, ligga både i hans eget och hans arbetares intresse.

Två år senare upprättade Leclaire skriftligen de detaljerade bestämmelser enligt vilka han utfäste sig att ge dem av de anställda som uppfyllde vissa stipulerade kriterier del i företagsvinsten. Påföljande år, 1843, skedde så den första utbetalningen till de vinstandelsberättigade. I genomsnitt erhöll var och en närmare 280 francs, en summa som kom att växa med åren liksom det antal anställda som blev berättigade att erhålla sådana vinstandelar.

Leclaires experiment rönte ett blandat mottagande. Hans egna anställda var exempelvis till en början mycket tveksamma till systemet, men kunde så småningom vinnas för det, vilket var en förutsättning för dess framgång. Trots detta var det många som ställde sig kritiska. De meningsmotsättningar som sålunda uppstod bidrog till att Leclaires vinstandelssystem även kom att uppmärksammas i den dåtida ekonomiska litteraturen såväl i Frankrike som utomlands.* Härigenom gavs spridning åt vinstandelstanken vilket resulterade i att också andra företag började pröva olika slags vinstandelssystem. Särskilt många blev emellertid inte de som följde Leclaires exempel. Under hela 1840-talet uppgick de bara till något tiotal.[1] En av dessa - för övrigt den dittills ende utanför Frankrike - var den tyske godsägaren och nationalekonomen J.H. von Thünen. År 1849 införde han - då på sin ålders höst - ett system enligt vilket de som var anställda på hans lantegendom erhöll del i dess årliga överskott.[1] I en bilaga till sin bok "Der isolierte Staat" redogör von Thünen detaljerat för hur systemet skulle fungera. Dock hann han inte mer än se det införas förrän han avled redan påföljande år.[2]

Bland de företag som intresserade sig för vinstandelstanken fanns det många försäkringsbolag. Särskilt gällde detta för Frankrike, där inte mindre än fem försäkringsbolag införde någon form av vinstandelssystem redan under

---

* Se bl a arbeten av Michel Chevalier och John Stuart Mill.

1850-talet. I Sverige skall försäkringsbolet Skandia ha varit det första företag som började tillämpa ett vinstandelssystem.[1] Detta inträffade dock inte förrän 1875. Tio år tidigare hade systemet för första gången introducerats i England genom företaget Henry Briggs, Son & C:o, ett kolbolag i Yorkshire. Försöket kom emellertid att upphöra redan 1874.[1]

I Paris bildades 1878 "La société pour l'étude pratique de la participation du personnel aux bénéfices" med uppgift att genom studier och skrifter* sprida kännedom om och propagera för vinstandelstanken. Samma år publicerades ett arbete av chefen för statistiska centralbyrån i Dresden enligt vilket antalet vinstandelsfirmor då vuxit till 81.[1]

Mot slutet av 80-talet anordnades i Paris en internationell vinstandelskongress vid vilken antogs en lång rad resolutioner. Bl a ansåg kongressen, "att vinstandelstagare, som tillåtes få del i kapitalet, därigenom blir en verklig bolagsman, deltagande i förlust såväl som i vinst, varigenom i synnerhet den egentliga kooperationen förberedes, i vilken varje lottägare på samma gång är arbetare eller anställt biträde."[1]

Vid den tiden hade vinstandelstanken även överförts till USA, där dess förespråkare år 1892 grundade en organisation vid namn "Association for propagation of profit sharing",[1] en tidig föregångare till de efter andra världskriget bildade"Council for Profit Sharing Industries" och "Profit Sharing Research Foundation".

Som ovan framgått gav vinstandelstanken upphov till en viss om än rätt begränsad aktivitet. Vinstandelsföretagen fortsatte att växa i antal, vilket dock skedde ganska långsamt. Än i dag utgör de företag som tillämpar någon form av vinstandelssystem bara en mycket liten del av det totala antalet företag.

Med vinstandelstanken föddes ett nytt sätt att se på förhållandet mellan kapitalägare och löntagare, mellan företagare och anställda. Bland de arbetsgivare som började tillämpa de nya idéerna torde flertalet först och främst ha infört sina respektive vinstandelssystem i syfte att främja produktiviteten och minska motsättningarna i sina relationer till de anställda. Andra däremot lade i vinstandelstanken in en djupare ideologisk innebörd. För dessa gick den i första hand ut på att utjämna klasskillnaderna genom att ge arbetarna en med kapitalägarna likvärdig ställning samt att åt arbetet skänka en ny värdighet och ett djupare innehåll. Löntagarna skulle bli medbestämmande partners i företagen, där de skulle förbereda sig att så småningom gemensamt överta hela ansvaret för sina respektive företags

---

* Bl a Bulletin de la participation aux bénéfices.

skötsel.

Helt naturligt uppstod det redan från första början starka ideologiska motsättningar i vinstandelsfrågan beroende på olikheter i de grundläggande värderingarna. På konservativt företagarhåll var man givetvis starkt kritisk till en utveckling, som eventuellt kunde försämra kapitalets avkastning samt inkräkta på ägarnas suveräna ställning inom företagen. Men även på den politiskt motsatta kanten ställde man sig avvisande till vinstandelstanken, eftersom den tycktes gå ut på att ersätta klasskampen med ett partnerskap och därmed åstadkomma ett enligt socialistiska uppfattningar falskt lojalitetsförhållande mellan två i grunden antagonistiska samhällsklasser. Inom den begynnande fackföreningsrörelsen såg man likaså vinstandelstanken som ett hot mot sig själv och mot solidariteten mellan löntagarna.

En av dem som vid den tiden ställde sig mera positiv till de nya idéerna var den liberale ekonomen John Stuart Mill. Denne förordade en utveckling mot löntagarstyre i företagen genom närmare samverkan på basis av ett mera likvärdigt förhållande mellan ägare och anställda. I sina "Principles of Political Economy" uttryckte han sig bl a på följande sätt:

> "The aim of improvement should be not solely to place human beings in a condition in which they will be able to do without one another, but to enable them to work with or for one another in relations not involving dependence. Hitherto there has been no alternative for those who lived by their labour, but that of labouring either each for himself alone, or for a master. But the civilizing and improving influences of association, and the efficiency and economy of production on a large scale, may be obtained without dividing the producers into two parties with hostile interest and feelings, the many who do the work being mere servants under de command of the one who supplies the funds, and having no interest of their own in the enterprise except to earn their wages with as little labour as possible ..... If the improvement ..... shall continue its course, there can be little doubt ..... that the relation of masters and workpeople will be gradually superseded by partnership, in one of two forms: in some cases, association of the labourers with the capitalist; in others, and perhaps finally in all, association of labourers among themselves."[3)]

De enstaka vinstandelsföretag som dittills bildats hälsade Mill med stor tillfredsställelse och såg dem som tidiga led i en utveckling mot en ny företagsform, där löntagarna slutligen övertagit hela ansvaret och bestämmanderätten.

> "The form of association", skriver han, "which if mankind continues to improve, must be expected in the end to predominate, is not that which can exist between a capitalist as chief, and workpeople, without a voice in the mana-

gement, but the association of the labourers themselves on terms of equality, collectively owning the capital with which they carry on their operations, and working under managers elected and removable by themselves."[4)]

En sådan företagsform ansåg han snarare skulle skärpa än inkräkta på arbetsdisciplinen. Men ordningsreglerna,

"being rules self-imposed, for the manifest good of the community, and not for the convenience of an employer regarded as having an opposite interest, they are far more scrupulously obeyed, and the voluntary obedience carries with it a sense of personal worth and dignity."[4)]

Mills idealistiska uppfattning om löntagarnas växande engagemang och slutligen avgörande inflytande i företagen samt hans optimistiska syn på vinstandelsmetodens möjligheter att främja en sådan utveckling kontrasterade bjärt emot såväl konservativa som socialistiska värderingar. Utifrån helt olika utgångspunkter intog man som sagts i båda dessa läger en betydligt mera reserverad inställning till ett ökat löntagarinflytande i samband med en starkare samverkan och delat ansvar mellan företagens ägare och deras anställda. Inte heller ville man tillmäta vinstandelsmetoden någon större betydelse som ett instrument att i grunden förändra maktrelationerna mellan dessa båda grupper.

I det ena lägret önskade man härvidlag inga genomgripande förändringar men hoppades på ett ökat samförstånd mellan parterna. I det andra lägret däremot eftersträvade man varken samverkan eller samförstånd. I stället lade man vikt vid att belysa de rådande motsättningarna för att därigenom skapa den ideologiska atmosfär i vilken det skulle bli möjligt att med eller utan revolutionära medel genomföra en djupgående förändring av samhället och hela det ekonomiska systemet. Mot den bakgrunden intog man på socialistiskt håll en mycket kritisk inställning till vinstandelstanken såväl ifråga om dess möjligheter som ifråga om dess ändamål.

Det som här anförts har syftat till att i någon mån ge en bild av det ideologiska klimat i vilket vinstandelstanken föddes samt spegla de mycket olika reaktioner som den framkallade. Spännvidden mellan ståndpunkterna var ofta mycket stor inte bara vad gällde själva innebörden av vinstandelsbegreppet, dvs systemens utformning och syfte. Uppfattningarna varierade även kraftigt rörande de politiska och ekonomiska konsekvenserna av olika typer av vinstandelssystem.

Dessa kontroverser har i huvudsak bestått ända fram till våra dagar. Någon verkligt viktig stridsfråga har vinstandelsfrågan aldrig varit. Den har från tid till annan återkommit och gett upphov till en viss debatt dock

utan att leda till några nämnvärda resultat i praktisk handling. I den ekonomiska teoretiska litteraturen är vinstandelstanken mycket sällan behandlad. När frågan nu synes vinna förnyad aktualitet såväl i Sverige som utomlands är därför den begreppsmässiga förvirringen fortfarande lika påfallande samt de ideologiska motsättningarna och argumenten ungefär desamma som på 1800-talet.

V.2. Ideologisk nyorientering?

Den diskussion som nu förs i flera länder kretsar inte bara kring frågan om enskilda företag borde eller inte borde införa någon form av vinstandelssystem. Fastmer rör den i regel möjligheten att genom lagstiftning eller centrala uppgörelser mellan arbetsmarknadens parter nå fram till en generell lösning för hela näringslivet på frågan hur löntagarna skall få del i företagens vinster och fortsatta kapitaltillväxt.

Till den begreppsmässiga förvirring som denna diskussion fortfarande präglas av kan även fogas en ideologisk. Dels torde denna senare till viss del bero på den förra. De förslag som diskuteras ser inte likadana ut i de olika länderna. Därför kan det som fackföreningarna i vissa länder anser vara en värdefull reform på vägen mot ekonomisk demokrati, av deras syskonorganisationer i andra länder anses sakna varje betydelse från inflytandesynpunkt. I en del länder är arbetsgivarna positiva medan de ställer sig helt avvisande i andra. Inte heller går det några klara skiljelinjer mellan de politiska grupperingarna. Socialdemokrater, liberaler och konservativa kan alla ha varierande uppfattningar i olika länder. Om man är för i ett land kan man mycket väl vara emot i ett annat.

Vad man diskuterar och tar ställning till är alltså inte en klart definierad princip eller reform utan olika modeller att uppnå ett antal varierande målsättningar såsom spridning av ägandet, ökad arbetseffektivitet, minskad alienation, ökat löntargarinflytande, jämnare inkomstfördelning, bättre samhörighet mellan företag och anställda, stopp för maktkoncentration, ökat sparande, en högre grad av självfinansiering samt större makt åt fackföreningarna. Önskelistan är säkert inte uttömmande.

Mot denna bakgrund är det inte förvånansvärt att man utifrån skilda värderingar kan se såväl fördelar som nackdelar med olika vinstandelssystem och sålunda vara för eller emot dem beroende på vilka målsättningar man främst tror kommer att förverkligas.

Med en annan och säkert väl så viktig anledning till den ideologiska förvirringen är att vinstandelstanken i vissa fall syftar till en förändring av den genom sekler rotade rollfördelningen mellan "kapitalister" och "arbetare", dvs mellan ägare och anställda. Av tradition har ägarna stått för det ekonomiska risktagandet och svarat för beslutsfattandet, i varje fall på ett övergripande plan, medan löntagarna hållits utanför den processen. Den huvudsakliga roll som de alltid innehaft och som de fortfarande spelar är som leverantörer av arbetskraft. De har med andra ord alltid varit fria att utifrån kritisera företagens ägare och deras beslut. Det har därför gått bra i många länder med demokratiskt styrelseskick, däribland vårt eget, att samla löntagare i gemensam kamp mot "utsugarna" och "profitörerna". Detta har gett fackföreningarna en klar linje och ofta en stark position. Motsatsförhållandet har bibehållits. Klasskampen har kunnat föras vidare över förhandlingsbordet.

Även på arbetsgivarhåll har man slagit vakt om denna uppdelning av rättigheter och skyldigheter, vilken bl a i Sverige tagit sig uttryck i den numera livligt omdiskuterade § 32. För arbetsgivarna har det alltid varit tilltalande att slippa inblandning i "sina egna affärer". Att man på senare tid varit benägen att medverka till att ge de anställda ett något ökat inflytande över förhållandena kring den egna arbetsplatsen kan knappast sägas ha rubbat maktfördelningen inom företagen.

Mot bakgrund av denna traditionella ideologiska frontställning mellan ägare och löntagare är det knappast förvånansvärt, att man på båda håll känner sig starkt konfunderad inför förslag om att göra löntagarna medansvariga för företagens resultat samt genom delaktighet i vinsterna göra dem till delägare i företagen och på så vis till medbestämmande i alla för företagen centrala och viktiga beslut. Detta innebär ju en helt ny och annorlunda rollfördelning, som det naturligtvis tar tid att utvärdera.

V.3. Länderstudier

I det följande redovisas situationen i tre länder, där diskussionen och utvecklingen rörande löntagarnas andel i kapitaltillväxten varit av särskilt intresse. Dessa länder är Danmark, Frankrike och Västtyskland.

V.3.1. Danmark

I Danmark har arbetarrörelsen intensivt drivit frågan om del för de anställ-

da i företagens kapitaltillväxt i det uttalade syftet att motverka maktkoncentrationen och skapa ekonomisk demokrati. Det förhållandet att äganderätten till produktionsmedlen ger ägaren makt och inflytande över företagen samt att detta ägande är mycket ojämnt fördelat har man ansett utgöra ett hot mot demokratin inom näringslivet. För att vidga de anställdas inflytande föreslogs 1971 från danska LO:s sida därför följande:

> "Löntagarnas kapital skall utgöra grunden för en utvidgning av den direkta demokratin i företagen i fråga. I aktiebolag och kooperativa föreningar skall löntagarnas kapital vara representerat i styrelsen med minst en ledamot och därutöver i proportion till löntagarkapitalets andel i det totalt röstberättigade kapitalet. Vid bolagsstämma skall löntagarnas kapital representeras av ett antal ombud, valda av alla anställda gemensamt. Liknande regler skall gälla företag som är organiserade på annat sätt än som aktiebolag och kooperativa föreningar. I småföretag skall löntagarnas kapital representeras av de anställdas ombud i företagsnämnden."[5]

Citatet visar tydligt vilken stor vikt som danska LO lade vid själva inflytandeaspekten. Också tidigare hade man i den egna tidskriften krävt en ändring i maktförhållandena och därvid förklarat:

> "Demokratiseringen av kapitaltillväxten måste användas som en hävstång för att uppnå vidgad demokrati i företagen på basis av medbestämmande och medinflytande."[5]

Det förslag, som den socialdemokratiska regeringen under Anker Jörgensen lade fram för folketinget på våren 1973, gick i huvudsak ut på följande. Samtliga aktiebolag med minst 50 anställda skulle varje år inbetala en viss arbetsgivaravgift till en central fond. Denna avgift skulle successivt ökas fram till 1983, då den tänktes uppgå till 5 procent av lönesumman. En tredjedel av de inbetalda beloppen skulle vara i reda pengar medan de resterande två tredjedelarna skulle utgöras av nyemitterade aktier. Denna lag skulle även gälla för arbetsgivarna inom den offentliga sektorn, vilka dock av naturliga skäl skulle betala in hela beloppen kontant.

Den fond som sålunda skulle bildas skulle ägas av samtliga löntagare. Bevisen för deras delägarskap skulle de emellertid inte kunna sälja eller belåna och först efter sju år skulle det bli möjligt för dem att få bevisen inlösta.

Långt viktigare än den formella äganderätten var dock frågan om vem eller vilka som skulle bestämma över fonden. Här hade regeringen tänkt sig att styrelsen skulle bestå av företrädare för regeringen själv, för fackföreningarna samt för arbetsgivarna.

Den danska löntagarfondens styrelse skulle enligt förslaget få till uppgift att förvalta de inbetalade medlen och genom sina placeringar kunna

påverka näringslivets utveckling. Med hänsyn till att man räknade med att fonden efter ett tjugotal år skulle äga en dryg fjärdedel av företagens totala kapitalvärde skulle det uppenbarligen med tiden bli fråga om rätt stora placeringar.

Förslaget kom emellertid inte att genomföras. Som bekant drog nämligen regeringen själv tillbaka sin proposition, när det visade sig att kritiken blev mycket starkare också inom de egna leden än vad man hade väntat. Efter valet i slutet av 1973, då den politiska bilden kraftigt förändrades, har inte frågan åter aktualiserats.

Under diskussionen kring det socialdemokratiska förslaget framförde det liberala partiet Radikale Venstre ett motförslag, som gick ut på att företagen skulle få behålla en tredjedel av bolagsskatten mot det att de emitterade aktier till ett motsvarande belopp och fördelade dem mellan sina anställda. Dessa skulle med andra ord äga de nya aktierna enskilt men däremot inte få sälja dem. Tillsammans skulle de besluta om avkastningen samt hur de skulle utnyttja aktiernas rösträtt.

V.3.2. Frankrike

Tanken att inte bara kapitalägarna utan även löntagarna borde bli delaktiga i företagens tillväxt utgjorde under hela efterkrigstiden en viktig del av general de Gaulles samhällssyn. I stället för klasskamp ville han främja en samverkan mellan ägare och anställda samt skapa en intressegemenskap dem emellan.

Denna strävan konkretiserades också under de Gaulles tid som president i två reformer som fortfarande är i kraft.

a) Förordningen från 1959 om vinstpremier till löntagarna [6]
(l'association ou l'intéressement des travailleurs à l'entreprise).

Syftet med denna reform var att genom förmånliga skatteregler främja en slags överenskommelse mellan ägare och anställda, varigenom de senare fick direkt intresse av företagens produktivitet och resultatutveckling.

Sedan 1973 kan samtliga företag åtnjuta de skattemässiga fördelar som systemet förlänar. Dessa består i att de premier de anställda erhåller vid sidan om sina löner är avdragsgilla för företagen och sålunda varken ligger till grund för beräkningen av deras skatter eller socialförsäkringsavgifter.

Trots detta har intresset för reformen varit mycket måttligt. Hittills har bara något över 230 företag utnyttjat möjligheten att sluta sådana överenskommelser med sina anställda som förutses i förordningen. Samman-

lagt har omkring 135 000 anställda berörts av reformen.

Tillämpningen av förordningen från 1959 har måhända hämmats en del genom tillkomsten av en annan förordning 1967 med ett vidsträcktare syfte och med obligatorisk tillämpning.

b) Förordningen från 1967 om ett system med "participation" dvs delaktighet för de anställda i frukterna av företagens expansion.[7)]

Denna reform hade två uttalade syften:

1. I socialt avseende skulle det nya systemet leda till en rättvisare fördelning av de tillgångar som skapas av de tekniska framstegen och den moderna ekonomins utveckling.
2. På det ekonomiska området skulle företagen stimuleras till nya investeringar samtidigt som en starkare intressegemenskap eftersträvades mellan arbetsgivarna och deras anställda genom de senares delaktighet i företagens kapitalbildning och avkastning.

För att uppnå dessa mål skall en del av de företagsvinster som överstiger fem procent av företagets kapital överföras till en särskild reserv i bolaget. Dessa medel skall utgöra de anställdas egendom men få disponeras av dem först efter fem år. Kapitalet kan fram till dess placeras i företagets egna aktier, i särskilda placeringsfonder utanför företaget eller på individuella sparkonton inom företaget. Den sista formen har blivit den mest utnyttjade, medan den första bara valts i tre procent av alla företag, där någon överenskommelse hittills träffats.

Förordningen från 1967 skall tillämpas av alla företag med mer än 100 anställda. De företag som har färre anställda kan dock frivilligt ansluta sig till systemet. Den praktiska utformningen beslutas genom förhandlingar mellan företagsledningen och de anställda. I helt övervägande antalet fall har de anställda representerats av det organ som i de franska företagen närmast motsvarar våra företagsnämnder (comités d'entreprise) och inte av sina fackföreningar. Detta kan ses som ett uttryck för att dessa inte velat befatta sig med en reform som på fackligt håll betecknats som "ytterligare en mystifikation i syfte att dupera arbetarna" samt som "ett uttryck för viljan att integrera arbetarna i det kapitalistiska systemet".[8)]

I likhet med förordningen från 1959 ger också den från 1967 vissa betydande skatteförmåner. För det första är löntagarnas vinstandelar även i detta fall avdragsgilla för företagen. Dessutom är de skattefria för löntagarna, när de väl betalas ut efter fem år. Även den avkastning som kapitalet ger är skattefri för de löntagare som låter den stå kvar i minst fem år.

Utöver rätten till avdrag har företagen också rätt att skattefritt avsätta medel till särskilda investeringsfonder uppgående till samma storlek som värdet av de anställdas vinstandelar. Eftersom bolagsskatten uppgår till ungefär 50 procent innebär dessa skattelättnader att de företag som utnyttjar möjligheterna att bilda investeringsfonder i realiteten inte alls belastas av systemet med vinstandelar till de anställda. De som i själva verket får betala dem är de franska skattebetalarna.

På den här punkten inträder emellertid snart en viss förändring. De skattefria avsättningarna till investeringsfonderna skall successivt minskas och från och med 1976 skall de bara få uppgå till 50 procent av de anställdas vinstandelar.

I kraft av sin obligatoriska natur berör förordningen från 1967 avsevärt flera företag än den från 1959. Den 1 mars 1974 uppgick antalet berörda företag till 10 051 av vilka 14 procent hade färre än 100 anställda. Tillsammans hade företagen över fyra miljoner anställda. Sedan 1968, som var första året då förordningen var i kraft, har värdet av löntagarnas vinstandelar ständigt vuxit. För närvarande torde de totalt uppgå till mellan åtta och nio miljarder francs (1 franc ≈ 0:90 Skr). De har under åren ackumulerats enligt följande:

1968	765	miljoner francs
1969	1 200	"
1970	1 400	"
1971	1 700	"
1972	1 900	"

För 1973 uppgick siffran till över 2 miljarder.

Under 1974 skedde den första utdelningen. De 765 miljoner som avsattes 1968 hade då varit spärrade tillräckligt länge för att de skulle fritt kunna disponeras av respektive löntagare. Var och en av de 2,2 miljoner löntagare som varit delaktiga i systemet ända från början erhöll då - efter fem års väntan - några hundra francs.

Till skillnad från det danska regeringsförslaget har den franska modellen med participation helt tydligt karaktär av vinstandelssystem. Löntagarnas inkomster från företagen påverkas alltså direkt av företagens lönsamhet. Däremot har det franska systemet inte alls haft de effekter på fördelningen av inflytandet, vilket det danska förslaget avsågs få.

Trots sin utformning som vinstandelssystem har emellertid den franska modellen mest karaktär av ett allmänt tvångssparande med vissa fördelningspolitiska ambitioner. Frågan är om man inte enklare kunnat uppnå samma begränsade målsättningar med hjälp av mera konventionella medel såsom direkta

uppgörelser mellan arbetsmarknadens parter i kombination med vissa sparstimulerande åtgärder samt en lämplig skatte- och bidragspolitik. Möjligen skulle man då ha gått miste om det incitament till effektivare arbetsinsatser som utsikterna till vinstandelar kan antas utöva på de anställda. Detta skulle i så fall vara det nya med systemet, dvs att en gammal tanke som prövats i åtskilliga företag sedan lång tid tillbaka nu med statens hjälp tvångsvis införts i alla franska företag över en viss storlek. Detta är ett intressant experiment och väl värt att studera. Som ett medel att motverka maktkoncentrationen och främja demokratin inom näringslivet är det uppenbarligen inte ägnat.

Detta har heller inte hävdats av dem som genomförde reformen. Vad man sagt sig eftersträva har varit intressegemenskap - inte någon ny maktfördelning, delaktighet för de anställda i företagens överskott - inte i besluten, medansvar - inte bestämmanderätt.

Efter guallismens fall i presidentvalet 1974 kan det naturligtvis finnas anledning att ifrågasätta reformens fortbestånd. President Giscard d'Estaing är ingen varm förespråkare av participationmodellen men ser antagligen inte heller några vägande skäl att riva upp ett system som trätt i kraft och som i och med att utdelningarna nu börjat ske upplevs som positivt av en del utan att direkt eller märkbart skada andras intressen. Inte heller torde fackföreningarna ha någonting att vinna på att söka få ett slut på systemet. Faktum är att cirka fyra miljoner av deras medlemmar nu och framöver kommer att erhålla ett antal hundra francs om året utan extra motprestation. Det måste vara svårt för fackföreningarna att engagera sig för att dessa utbetalningar skall bringas att upphöra. I varje fall vore det sannolikt föga populärt bland en stor del av deras medlemmar. Slutsatsen blir därför att systemet med participation torde behållas tills vidare men att inte mycket kommer att göras för att utveckla det ytterligare. Dess betydelse för fransk ekonomi och för relationerna mellan ägare och löntagare torde därför också förbli starkt begränsad.

V.3.3. Västtyskland[9)]

I motsats till den franska fackföreningsrörelsen är den västtyska motsvarigheten till svenska LO, nämligen Deutsche Gewerkschaftsbund (DGB), klart positiv till tanken på att införa någon form av vinstandelssystem. Man ser nämligen ett sådant system som ett bland flera medel att utvidga och fördjupa den ekonomiska demokratin. Vid sidan om ett statligt sparfrämjande och

separata avtal om att en del av lönen skall utbetalas i form av aktier bör det enligt DGB också finnas ett allmänt vinstandelssystem.

Den västtyska fackföreningsrörelsen har ända sedan början av 1950-talet haft ett i internationell jämförelse mycket starkt inflytande inom de större företagen. Särskilt gäller detta för gruvnäringen samt för järn- och stålsektorn, den s k montangruppen. Här skall enligt en särskild lag om Mitbestimmung varje företags Aufsichtsrat, en sorts överordnad styrelse, bestå av lika många representanter för de anställda som av företrädare för ägarna. Därtill skall dessa tillsammans välja en neutral person som ordförande. De anställdas representanter utses dels bland dem själva, dels via fackföreningarna. I företagsledningen ingår dessutom en med övriga medlemmar av direktionen likaberättigad arbetsdirektör som varken kan tillsättas eller avskedas mot de anställdas vilja så som den kommer till uttryck i Aufsichtsrat.

Denna bestämmanderätt, som de anställda har enbart i sin egenskap av anställda och utan något delägande i företagen, vill DGB nu införa också i de större företagen inom övriga sektorer av näringslivet. Man vill för övrigt gå ytterligare ett steg längre i det att man föreslår att någon extra person inte skall utses utan att ägarnas och löntagarnas representanter helt skall balansera varandra i Aufsichtsrat. Dessa strävanden anser man emellertid inte på något sätt kollidera med önskemålen om ett ökat inflytande till följd av en spridning av ägandet till de anställda genom ett vinstandelssystem. Tvärtom anser man att de båda metoderna kompletterar varandra och att det är önskvärt att söka sig fram längs olika vägar.

Det förslag om löntagarnas delaktighet i företagens förmögenhetstillväxt, vilket DGB antog så sent som i april 1973, går i främsta rummet ut på att motverka den tilltagande maktkoncentrationen inom näringslivet. Därför vill man ge de anställda del i det växande produktiva kapitalet och den därmed förbundna rätten till medbestämmande. För att uppnå detta syfte kräver man, att löntagarnas andelar av kapitaltillväxten skall utdelas i form av andelsrättigheter. Kontant ersättning godtas alltså inte. Här liksom i Danmark är det meningen att de utdelade kapitalandelarna skall fonderas. En skillnad kan möjligen vara att DGB förutsätter att flera regionala fonder skall bildas i stället för en enda. Med hänsyn till att Västtyskland är så mycket större än Danmark är det kanske ändå inte någon större principiell skillnad mellan förslagen.

På arbetsgivarhåll ställer man sig avvisande till DGB:s modell och förordar i stället att det sker en förmögenhetsspridning med hjälp av generösare sparpremier, en metod som redan prövats ganska länge och som tillvunnit

sig en rätt stark popularitet. Den metoden påverkar givetvis inte maktfördelningen, vilket heller knappast utgör något önskemål från arbetsgivarsynpunkt. I stället för lagstiftning enligt DGB:s förslag, vilket enligt arbetsgivarnas åsikt skulle leda till "eine besondere Form der Vergesellschaftung der Produktionsmittel" och en maktkoncentration till förmån för fackföreningarna föreslår man, att avtal om vinstandelssystem träffas i varje företag för sig på helt frivillig basis.

Inom regeringen var de båda partierna länge ganska oeniga. Socialdemokraterna stödde i stort sett DGB:s förslag och underströk dess avsedda effekter på maktfördelningen. De liberala fridemokraterna betonade mera förslagets fördelar med en jämnare fördelad förmögenhetsbildning, medan man å andra sidan skyggade lite för maktfördelningsaspekten. Så småningom lyckades det emellertid de båda partierna att ena sig om en kompromiss. Den principöverenskommelse,[10] som träffades i slutet av januari 1974, går ut på att alla företag med skattepliktiga vinster utöver 400 000 DM skall vara skyldiga att utge vinstandelar. (1 DM ≈ 1:70 Skr). Om vinsten överstiger en miljon DM skall dessa andelar motsvara 10 procent av vinsten och utbetalas i form av aktier eller kontanter. I det senare fallet blir uttaget något högre. Vid vinster under en miljon tillämpas en fallande procentskala.

Förslaget avser att uppskattningsvis beröra närmare 30 000, dvs 1,8 procent av samtliga västtyska företag. Vidare skall över 20 miljoner människor bli delaktiga i denna nya form av Vermögensbildung. Dessa utgöres av alla yrkesverksamma med en årlig inkomst under 36 000 DM för ensamstående samt 54 000 DM för gifta. Därutöver godkännes ytterligare inkomster om 9 000 DM per barn. Bortsett från gruppen av icke yrkesverksamma är det alltså bara mycket höga inkomsttagare samt personer som redan har skattepliktig förmögenhet som undantages från systemet.

De vinstmedel, som enligt förslaget skall tillkomma löntagarna, skall överföras till särskilda för ändamålet upprättade förvaltningsbolag, s k Vermögensanlagegesellschaften. Den enskilde skall själv kunna bestämma till vilket sådant bolag just hans vinstmedel skall överföras. Däremot får han inte disponera dem förrän efter sju år. När den tiden förflutit kan han sälja de ägarbevis som han erhållit från förvaltningsbolaget, men incitament kommer att skapas för att han skall vilja behålla dem längre. De personer som väljer detta kommer efter vissa beräkningar att efter 25 år förfoga över en förmögenhet om närmare 30 000 DM.

Kontrollen över förvaltningsbolagen skall utövas av en andelsägarstämma (Teilhabervertretung) som väljes vart fjärde år. Denna stämma utser bolagets

Aufsichtsrat som drar upp riktlinjerna för bolagets placeringspolitik.

På arbetsgivarsidan är man mycket kritisk till denna form av förmögenhetsbildning utanför företagen. Vad man mest fruktar är att förslaget om en vidare tillämpning av en utvidgad form för Mitbestimmung tillsammans med förslaget om Vermögensbildung skall ge löntagarna majoritet i företagens beslutande organ. Detta vore enligt arbetsgivarna ett allvarligt ingrepp i den västtyska marknadsekonomin. Därtill anses reformen vara oförenlig med ett individuellt sparande.

Inom oppositionspartiet CDU ansluter man sig i stort till arbetsgivarnas kritik. Man anser att en omfördelning bör ske så att alla får del i förmögenhetstillväxten men i likhet med arbetsgivarna förordar man frivilliga överenskommelser mellan parterna om att dela i företagen uppkomna vinster. CDU:s program innehåller bl a följande:

a) alla yrkesverksamma personer bör få ett tillskott till sina inkomster i form av en investeringslön eller såsom andel i företagsvinsten.
b) Dessa medel skall investeras i företagen så att de främjar näringslivets tillväxt.
c) Företagens förmåga till självfinansiering bör stärkas.
d) Risktagande bör premieras.

Beträffande frågan om de anställdas rätt till medbestämmande är partiet splittrat mellan en starkt kritisk konservativ falang med nära anknytning till ledande kretsar inom näringslivet och en annan grupp av klart företagsdemokratiskt sinnade personer.

Denna sistnämnda grupp utgör emellertid bara en minoritet, medan partiet i sin helhet knappast har några ambitioner att ändra på maktförhållandena inom den privata sektorn.

V.4. Den svenska debatten

De försök och diskussioner, som äger rum i andra länder, kan givetvis ha sitt särskilda intresse för dem som i Sverige studerar problemen med den tilltagande maktkoncentrationen och den bristfälliga demokratin i näringslivet. Syftet med föregående avsnitt har också varit att ge en bild av den aktuella utvecklingen i tre andra länder.

Beträffande de olika parternas och partiernas attityder och agerande var denna bild som synes långtifrån enhetlig. Samma sak gäller också för Sverige. Inte heller här har vinstandelstanken kunnat inpassas i det hävdvunna ideologiska mönstret. Bland reformistiska socialister kan man exempel-

vis vara positiv till tanken, om systemet utformas så att det genom en betydande fondbildning ökar fackföreningarnas inflytande över näringslivet. Tanken kan emellertid också tilltala de konservativa, om den tillämpas så att den minskar motsättningarna mellan ägare och löntagare genom att stärka de anställdas känsla av samhörighet med sina respektive företag utan att för den skull ändra alltför mycket på maktförhållandena. På liberalt håll slutligen kan man tilltalas av ett vinstandelssystem, om det inom ramen för en marknadsekonomi med bibehållen fri företagsamhet och enskild äganderätt kan motverka maktkoncentrationen och medverka till en förbättrad demokrati inom företagen samt till en jämnare förmögenhetsfördelning.

Intresset för frågan har dock på det hela taget varit ganska magert. Varken hos de politiska partierna eller arbetsmarknadens parter har det funnits tillräckligt starka opinioner för att kunna åstadkomma något aktivt agerande på området. Med undantag för den allra senaste tiden har det inte heller på mycket länge förekommit någon egentlig debatt i ämnet.

Från de s k borgerliga partiernas sida har man visserligen från tid till annan motionerat om att frågan borde utredas. Dessa förslag har dock aldrig lyckats vinna en majoritet i riksdagen så länge som socialdemokrater och kommunister ensamma kunnat fälla utslaget.

Inte heller rönte förslagen om en offentlig utredning något positivt mottagande hos arbetsmarknadens parter, där man från såväl arbetsgivarsidan som från fackligt håll anförde att frågan om löntagarnas eventuella delaktighet i företagens kapitaltillväxt bara kunde och borde lösas genom förhandlingar mellan parterna själva. Något behov av lagstiftning skulle med andra ord inte föreligga. Därför önskade man ej heller någon inblandning från de politiska partiernas sida. Alltså sade man nej till förslaget om en parlamentarisk utredning och sade sig i stället vilja sköta frågan på egen hand.

I samband med den s k Hagauppgörelsen på sommaren 1974 träffade emellertid socialdemokraterna och folkpartiet en överenskommelse om att i början av 1975 tillsätta en offentlig utredning i frågan, vilket också skett. Liknande utredningar pågår också sedan en tid tillbaka inom såväl Industriförbundet som den fackliga rörelsen.

V.4.1. Enskilda debattinlägg

I sin bok Kapitalbildning och industriell demokrati (Tidens förlag 1973) föreslår fil lic Villy Bergström att ett löntagarägt kapital bildas genom att vissa belopp, vars storlek skall bestämmas i samband med löneförhand-

lingarna, överförs till särskilda s k branschfonder. Härigenom skulle man nå ett dubbelt syfte. Dels skulle fonderna kunna bidra till företagens finansiering och därigenom öka utrymmet för industriinvesteringar. Dels skulle de utgöra viktiga instrument till en genomgripande demokratisering av näringslivet.

Bergström tar bestämt avstånd från länge närda föreställningar inom fackföreningsrörelsen om att löntagare bör avhålla sig från att delta i företagens styrelse för att inte riskera att hamna i svåra lojalitetskonflikter. Sådana tankegångar stämplar Bergström som "dunkla genklanger från konservativt tänkande om den politiska demokratin" och beklagar att denna räddhåga alltför länge fått förhindra den industriella demokratins införande.

För Bergström är det självklart att löntagarna bör eftersträva makten över företagen för att på så vis själva kunna formulera de företagspolitiska målen. Och denna makt vill han förskaffa löntagarna genom ett avsevärt ökat ägande.

Vem skall då stå för fiolerna - kapitalägarna eller de anställda? Efter ett långt och trevande resonemang kring denna fråga kommer Bergström slutligen fram till att det i sista hand torde bli löntagarna själva som genom en långsammare löneutveckling får bära bördan av företagens avgifter till branschfonderna. Vad förslaget egentligen går ut på är alltså att löntagarna genom ett omfattande kollektivt sparande bör söka förvärva ett dominerande ägarinflytande i företagen. Utan ett minskat löneutrymme kan för övrigt Bergströms andra målsättning om en förbättrad företagsfinansiering knappast uppnås.

Det sparade löntagarkapitalet skall enligt förslaget ej bli föremål för något individuellt ägande. Ej heller skall kapitalets avkastning resultera i några individuella utdelningar.

Valet av ägandeform kan sammanhänga med frågan om förvaltningen av löntagarnas kapital. Bergström skisserar två ytterlighetsfall. I det ena av dem får löntagarna själva förvalta pengarna utan varje form av statlig inblandning. I det andra fallet tar staten helt hand om förvaltningen och inordnar fonderna i den statliga planeringsprocessen. Ett anonymt ägande av fondkapitalet skulle givetvis främja den senare lösningen.

Oavsett förvaltningsformen är det meningen att löntagarkapitalet på ett övergripande plan skall spela en växande roll för resursfördelningen samt så småningom "växa fram som en maktfaktor bredvid de nuvarande kreditmarknadsinstitutionerna". Beträffande demokratin inom företagen tänker sig Bergström att branschfonderna skall vara representerade i de enskilda företagens sty-

relser men att majoriteten av platserna tillsätts av de anställda själva.

Professorn i nationalekonomi Bo Södersten har bl a i Ekonomisk Debatt diskuterat frågan om arbetarstyre i företagen.[11] Den modell han där utvecklat är en socialistisk marknadsekonomi efter jugoslavisk förebild. I denna modell äger staten alla produktionsmedel, medan företagens anställda har rätt att självständigt förvalta dem och njuta frukterna av deras användning. Företagens lönsamhet påverkar direkt inkomsterna för löntagarna, vars målsättning antas vara att maximera inkomsten per anställd. Vid sidan om löntagarnas självstyre, som torde utgöra den väsentligaste målsättningen, ser Södersten en del ytterligare fördelar med modellen. Bl a förutsätter han att den skulle leda till en avsevärt ökad produktivitet genom att löntagarna skulle uppleva en förnyad arbetsglädje i att få råa sig själva och uteslutande arbeta för sin egen utkomst och inte också delvis för ett antal kapitalägares. (Ränta tänkes dock betalas på det statliga kapitalet.) I samband med kapitalägarklassens avskaffande anser Södersten att en spontan solidaritet skulle växa fram mellan företagens anställda och göra maskning och gratisåkande på arbetskamraternas insatser till sällsynta undantag.

Genom att privata kapitalinkomster avskaffas antar Södersten också att reformen automatiskt leder till en jämnare inkomstfördelning liksom till ett effektivare skattesystem till följd av att möjligheterna till skattefusk skulle minska.

Söderstens slutsatser förefaller inte orimliga. Frågan är emellertid vilken omfattning eventuella förbättringar skulle få och härom kan vi knappast få någon välgrundad uppfattning utan rätt omfattande praktiska experiment. Söderstens påståenden har därför med nödvändighet rätt mycket karaktär av gissningar vilka även synes påverkade av ett visst önsketänkande rörande modellens möjligheter.

En viktig fråga är hur den skulle fungera i resursfördelningshänseende. Enligt Södersten skulle den verka starkt konjunkturstabiliserande genom att efterfrågeförändringar i högre grad skulle inverka på priser och inkomster än på sysselsättning och produktionsvolymer. På längre sikt antas en ökad efterfrågan inom vissa branscher resultera i att nya företag bildas där samt att personal och andra resurser överförs till dessa företag från branscher, där efterfrågan minskat och löntagarnas inkomster sålunda sjunkit. Hur denna omställning tänkes tillgå i praktiken framgår inte. Att helt lita till enskilda initiativ torde inte vara realistiskt. Sannolikt måste nyetableringen till stor del ske genom någon form av central styrning. I varje fall förväntas inte produktionsökningen komma till stånd genom att redan existerande företag tillväxer i storlek. Tvärtom antas före-

tagens storlek vara relativt okänslig för efterfrågeförändringar och i genomsnitt betydligt mindre än företagen i de kapitalistiska marknadsekonomierna. Detta ser Södersten som en fördel, emedan den interna demokratin skulle kunna förverkligas bättre i mindre företag än i större. Vidare skulle en av den perfekta konkurrensens förutsättningar lättare kunna uppfyllas, nämligen den om förekomsten av ett stort antal konkurrerande företag. Även om där inte förekommer några kapitalvinster i Söderstens modell är den ju likafullt en konkurrensmodell och alltså är det fördelaktigt, om konkurrensen kan göras så perfekt som möjligt. Riskerna för en tilltagande monopolisering skulle alltså vara mindre här än i en kapitalistisk ekonomi.

Den söderstenska modellens resursfördelning till vilken vi senare skall återkomma är emellertid långtifrån problemfri. I en annan artikel i Ekonomisk Debatt (1974/3), författad av Rolf Eidem och Staffan Viotti, tas Söderstens modell upp till en kritisk granskning. Till de många problem och oklarheter som här påtalas hör också frågorna om den långsiktiga resursfördelningen och den optimala företagsstorleken.

Författarna konstaterar i enlighet med Södersten och den rådande teoribildningen på området att s k arbetarstyrda företag skulle ha en mycket svag tendens att öka produktionen, när priset på deras varor stiger. Detta innebär som ovan nämnts att branschens expansion till största delen måste ske genom nyetablering. - "Alltså:", skriver de,

> "arbetare ute i företagen upptäcker att genomsnittsinkomsten i en viss bransch på grund av stigande priser är högre än i deras egen, varför de beslutar att etablera sig där; därefter går de beslutsamma gemensamt till någon central myndighet för att få nödvändigt startkapital och hjälp med tekniska problem, vilket något existerande företag gärna bistår med; så är då det nya företaget ett faktum.
>
> Det är inte svårt att se problem med en sådan ordning. Hur kan vi vara säkra på att just metoden att expandera produktionen genom nya företag ger den lägsta totala produktionskostnaden? Kommer verkligen stordriftsfördelarna att utnyttjas effektivt med denna metod? Vem skall ta initiativet till en nyetablering, centralorganet, existerande företag eller enskilda individer? Hur villiga kan existerande höglöneföretag väntas vara av att köra igång konkurrentföretag? Hur stor måste den förväntade löneökningen vara för att övervinna riskaversionen hos potentiella nyetablerare i låginkomstbranscher? Om centralorganet förutsätts ta initiativet till nyetableringar är vi delvis tillbaka i den centralplanerade lösning, vars välbekanta problem 'arbetarstyret' just var tänkt att eliminera. Vi drar slutsatsen att inte heller den långsiktiga anpassningen kan väntas fungera särskilt effektivt enligt Söderstens modell.
>
> Att målet om inkomstmaximering leder till att företagen i det arbetarstyrda marknadssystemet i genomsnitt blir mindre än i den traditionella marknadsekonomin ser Södersten som en fördel. Kommunikationerna inom företaget skulle då fungera

> bättre, arbetarnas verkliga inflytande över sin arbetsplats bli större etc. Hur den totala produktionskostnaden förändras med företagsstorleken diskuteras inte."

Bergströms och Söderstens modeller är på väsentliga punkter rätt lika varandra, i varje fall om man betraktar slutmålet för den process Bergström förordar, dvs en till största delen löntagarägd ekonomi, där ägandet utövas av stora löntagarfonder och inte av de anställda själva. Den största skillnaden mellan de två består i att Bergström anvisar en väg att uppnå den typ av ekonomi de båda tycks eftersträva, medan Södersten lämnar den viktiga frågan öppen om metoderna för själva övergången till en socialistisk modell.

Bägge två önskar bibehålla ett marknadsekonomiskt system och när de privata kapitalägarna antingen avskaffats som i Söderstens fall eller så småningom enligt Bergströms modell förvandlats till maktlösa obligationsinnehavare, blir företagens målsättning i båda fallen att maximera inkomsten per anställd. Och detta är ett viktigt kriterium för en analys av företagens beteende. Härtill skall vi återkomma i det avslutande kapitlet, där dessa modellförslag behandlas gemensamt under rubriken "den statskooperativa modellen" tillsammans med den "kapitalistiska modellen" och den vinstandelsmodell som presenteras i nästa kapitel.

Notförteckning

1) Johan Leffler: Om olika löneformer med särskildt afseende på s k vinstandelssystem, Stockholm 1893.

2) Nordisk Familjebok, 4:e upplagan.

3) John Stuart Mill: Principles of Political Economy, book IV, edited by Donald Winch, Penguin books 1970 (1848), sid. 128-129.

4) Ibid., sid. 133-134.

5) Christer Asplund: Företagsdemokrati i facklig belysning, Prisma 1972, sid. 98-99.

6) PM från franska arbetsministeriet till statsrådet Carl Lidbom vid dennes besök i april 1974.

7) Notes et Etudes Documentaires, no 3460, 5.2.1968 jämte arbetsministeriets PM enligt ovan.

8) André Amouzou m fl: La participation ouvre-t-elle une voie vers la paix sociale?, Bureau des élèves de l'école Supérieure libre des sciences commerciales appliquées, Paris 1973, sid. 16.

9) Källorna till detta avsnitt är delvis av förtrolig natur.

10) Bulletin no 12, 30.1.1974: Grundlinien eines Vermögensbeteiligungsgesetzes.

11) Bo Södersten: "Arbetarstyrd ekonomi", Ekonomisk Debatt 1973/8.

VI. PRESENTATION AV MODELLEN

VI.1. Modellens grundläggande princip

Rätten och skyldigheten att bära det ekonomiska ansvaret för företagets resultat skall inte bara åvila dem som satsat kapital i företaget utan även dem som gör sina insatser i form av arbete, dvs de anställda. Detta innebär en omfördelning av risktagandet från ägare till löntagare i det att även de senare skulle svara för en del av förlusten, om verksamheten inte bär sig. Men det innebär också en rättighet för de anställda att få del i de vinster som uppstår. Meningen är att man skall finna enhetliga principer för värdering av löntagarnas och ägarnas arbets- respektive kapitalinsatser och att fördelningen av det ekonomiska ansvaret - dvs fördelningen av vinster och förluster mellan parterna - skall ske i relation till insatsernas värde. Detta skulle i så fall bl a medföra att löntagarnas andel av resultatet skulle bli större i relativt arbetsintensiva företag och mindre i de mera kapitalintensiva.

I de fall vinsterna eller del av dem behålles i företagen blir de anställda direkt delaktiga i sina respektive företags kapitaltillväxt. Under förutsättning av att denna delaktighet manifesteras i ett ägande som dels bibehålles, dels berättigar till inflytande - exempelvis genom tilldelning av i rösthänseende icke diskriminerade aktier - skapas en möjlighet för de anställda att utöva ett växande ägarinflytande. Detta kan antingen ensamt eller i kombination med deras inflytande såsom löntagare ge dem en stark och med tiden även beslutande ställning i företaget.

Innan vi kommer in på en mera detaljerad beskrivning av modellen samt ett försök att bedöma dess effekter i olika avseenden skall i korthet de värderingar redovisas som varit styrande för modellens utformning.

VI. 2. Mål och värderingar

Den fortgående koncentrationen och den bristfälliga demokratin inom näringslivet bedöms vara allvarliga problem. Två viktiga målsättningar är därför att motverka maktkoncentrationen och skapa en stabil grund för ett reellt löntagarinflytande i företagen.

Det bedöms vidare som angeläget att få till stånd en mindre "orättvis" fördelning av företagens s k "övernormala" vinster. (Detta begrepp disku-

teras i kap. IV.) Eftersom det finns ett klart samband mellan ägande och inflytande är det inte bara av rättvise- och jämlikhetsskäl utan också från demokratisk synpunkt önskvärt att åstadkomma en mindre ojämn förmögenhetsfördelning. Särskilt gäller detta äganderätten till näringslivets aktiekapital.

Vid sidan om dessa mål anses det även önskvärt att höja produktiviteten i arbetslivet - inte genom mer ansträngande arbetsinsatser utan genom starkare incitament till effektivitetsfrämjande förbättringar av olika slag.

VI.3. Modellens praktiska utformning och tillämpning

VI.3.1. Fördelningen mellan ägare och anställda

Efter verksamhetsårets slut framräknar företaget sina totala intäkter under året. Från dessa dras de direkta kostnaderna i form av hyror, räntor, inköp av råvaror, representation, reklam m m. Därefter avskrives i företaget satsade och förbrukade resurser. Eftersom arbetsinsatserna förbrukas i samma ögonblick de utföres får de vid bokslutets uppgörande avskrivas till hundra procent.* Annorlunda förhåller det sig emellertid med det realkapital som inte helt förslitits under verksamhetsåret. Om avskrivningar här görs till belopp som överstiger den faktiska värdeminskningen blir det bokföringsmässiga resultatet sämre än det verkliga. Härigenom kan skatten nedbringas och ägarna tillgodogöra sig en större kapitalvärdestegring än de kunnat göra med strängare avskrivningsregler. Ju högre avskrivningsprocenten är desto snabbare blir emellertid kapitalföremålen helt avskrivna och den produktion de därefter bidrar med påverkar då direkt företagens resultat. Genom höga avskrivningar kan alltså en del av vinsten skjutas på framtiden och i expansiva företag blir detta en kontinuerlig företeelse.

---

* En löntagares arbetsförmåga kan visserligen under året påverkas i positiv eller negativ riktning. Om förmågan stiger till följd av det utförda arbetet så att vederbörande efteråt värderas högre på arbetsmarknaden har ju inte arbetsinsatsen enbart förbrukats utan i viss mening även investerats i ett ökat kunnande över vilket löntagarna förfogar - ett s k mänskligt kapital. I det motsatta fallet - när människor förslits i sitt arbete och arbetsförmågan sjunker - sker det alltså en avskrivning på denna typ av kapital. Dessa investeringar och avskrivningar borde möjligen - logiskt sett - påverka värderingen av löntagarnas arbetsinsatser. Det synes dock vara praktiskt ogenomförbart i det sammanhang som här diskuteras.

Eftersom löntagarna i första hand tänkes få del i företagens kapitalbildning genom att erhålla andelar av den efter avskrivningarna redovisade vinsten kan de synas ha intresse av att begränsa avskrivningarna. Detta torde emellertid vara ett tämligen kortsiktigt intresse och en fråga om fördelningen över tiden av löntagarnas inkomster. En höjning av avskrivningstakten torde missgynna de löntagare som endast kvarstannar i arbetet en kortare tid, medan övriga i företaget däremot torde gynnas på längre sikt. I tabell VI:1 och figurerna 27-30 redovisas ett räkneexempel som valts för att illustrera den problematik som här berörts. Av exemplet framgår att det i varje fall inte kan tas för givet att generösare avskrivningsregler skulle vara till nackdel för löntagarna. Tvärtom torde de i regel efter en viss tid vara till fördel även för dessa såväl ifråga om deras andel av det nominella kapitalet och det därmed förknippade inflytandet som ifråga om tillväxten av det dem tillkommande reala kapitalet. Förutsättningarna för räkneexemplet är följande:

a) Processen igångsättes med en kapitalinvestering om 100 kr.
b) Resultatet före avskrivningar, skatt och utdelning är lika med det investerade och ännu icke förslitna realkapitalet.
c) Fondavsättningar o dyl förekommer ej.
d) Avskrivningstakten antages i det första fallet uppgå till en femtedel och i det senare till en tredjedel om året av det investerade beloppet.
e) I båda fallen uppgår den faktiska värdeminskningen till 20 % om året.
f) Skatt erlägges med 50 % av det efter avskrivningar redovisade resultatet.
g) Utdelning sker i båda fallen samtliga år med 20 kr.
h) Alla överskott reinvesteras.
i) Resultatet efter skatt antages här fördelas lika mellan kapitalägare och löntagare.
j) Vid beräkningen av löntagarnas andel tas endast hänsyn till den del de erhåller genom sina arbetsinsatser. För enkelhetens skull bortses i båda fallen från den del de berättigas till genom sitt successivt ackumulerade aktieinnehav.

En viktig fråga i sammanhanget är naturligtvis övergångsperiodens längd. Enligt räkneexemplet skulle den sträcka sig över 3-5 år. Detta är emellertid ingen generell slutsats. Om perioden i verkligheten skulle vara avsevärt längre kan stora löntagargrupper önska att avskrivningsreglerna görs mindre generösa. I de företag, där löntagarna övertagit bestämmanderätten kan såda-

Tabell VI:1

Fall I

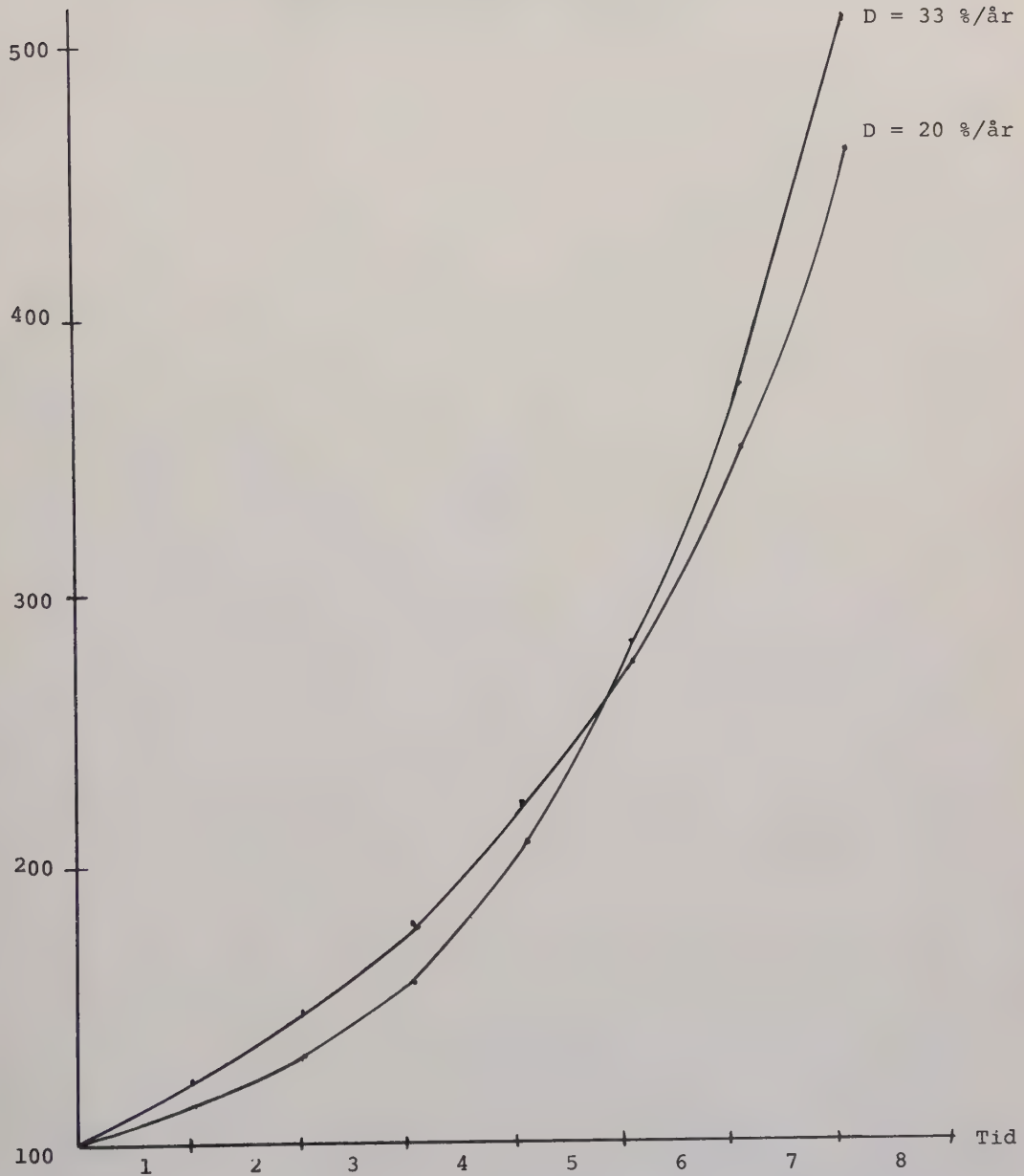
År	1	2	3	4	5	6	7	8	S:a
K*	100	120	146	179	222	277	356	463	
D	- 20	- 28	- 39	- 53	- 72	- 78	-101	—	
	80	92	107	126	150	199	255		
T	- 40	- 46	- 54	- 63	- 75	-100	-128	—	506
	40	46	53	63	75	99	127		
U	- 20	- 20	- 20	- 20	- 20	- 20	- 20	—	
	20	26	33	43	55	79	107		363
ΔLK	10	13	16,5	21,5	27,5	39,5	53,5		
LK	0	10	23	39,5	61	88,5	128	181,5	
K	100	120	146	179	222	277	356	463	
LK/K	0	8,3	15,8	22,1	27,5	31,9	36,0	39,2	

Fall II

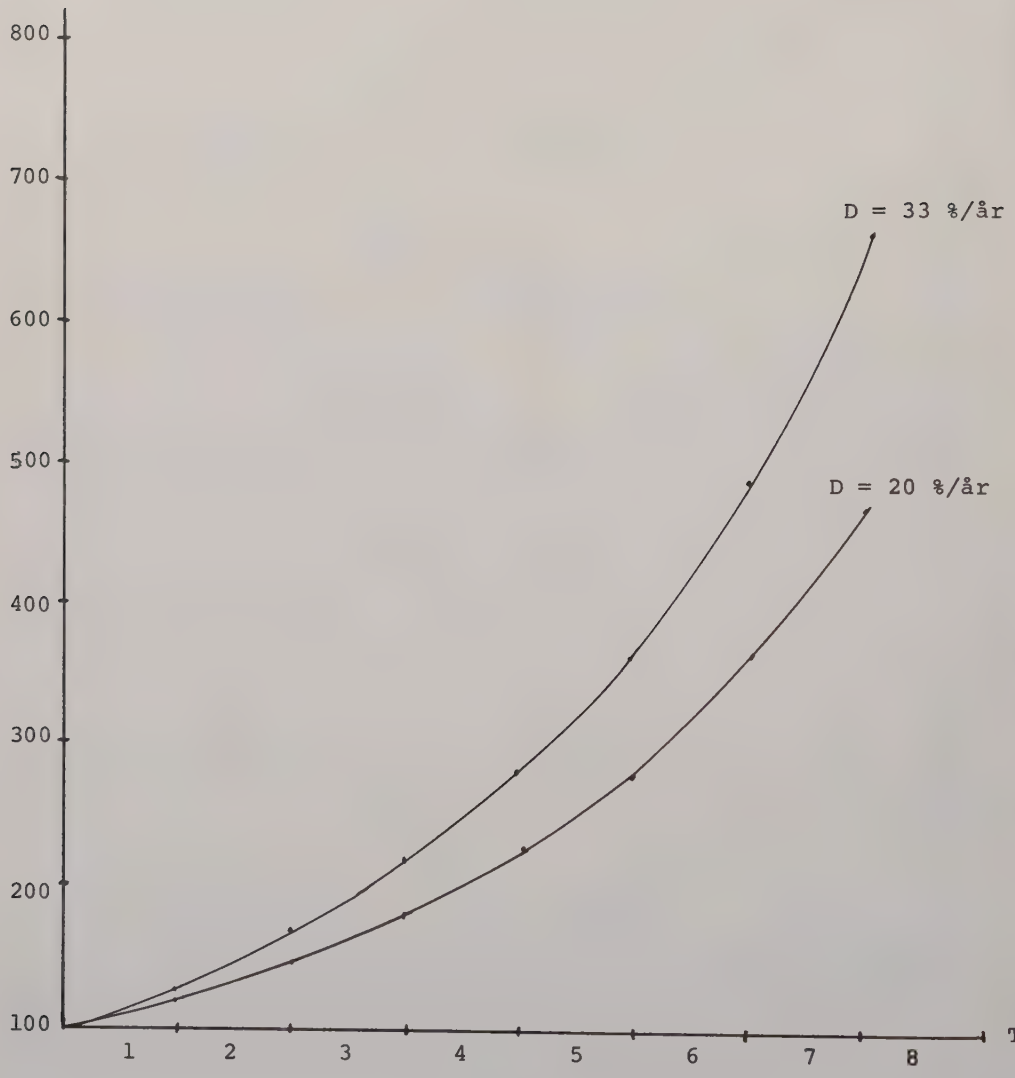
K*	100	126	164	218	280	361	486	659	
D	- 33	- 49	- 71	- 70	- 96	-130	-172	—	
	67	77	93	148	184	231	314		
T	- 34	- 39	- 47	- 74	- 92	-116	-157	—	559
	33	38	46	74	92	115	157		
U	- 20	- 20	- 20	- 20	- 20	- 20	- 20	—	
	13	18	26	54	72	95	137		415
ΔLK	6,5	9	13	27	36	47,5	68,5		
LK	0	6,5	15,5	28,5	55,5	91,5	139	207,5	
K	100	113	131	157	211	283	378	515	
LK/K	0	5,8	11,8	18,2	26,3	32,3	36,8	40,3	

Symboler: K* = investerat och ej förslitet realkapital (tillika resultat före avskrivningar, skatt och utdelning)
D = avskrivningar (tillika återinvesteringar)
T = skatt
U = utdelning
ΔLK = tillskottet till löntagarnas nominella kapital
LK/K = löntagarnas procentuella andel av det nominella kapitalet
K = det nominella kapitalet

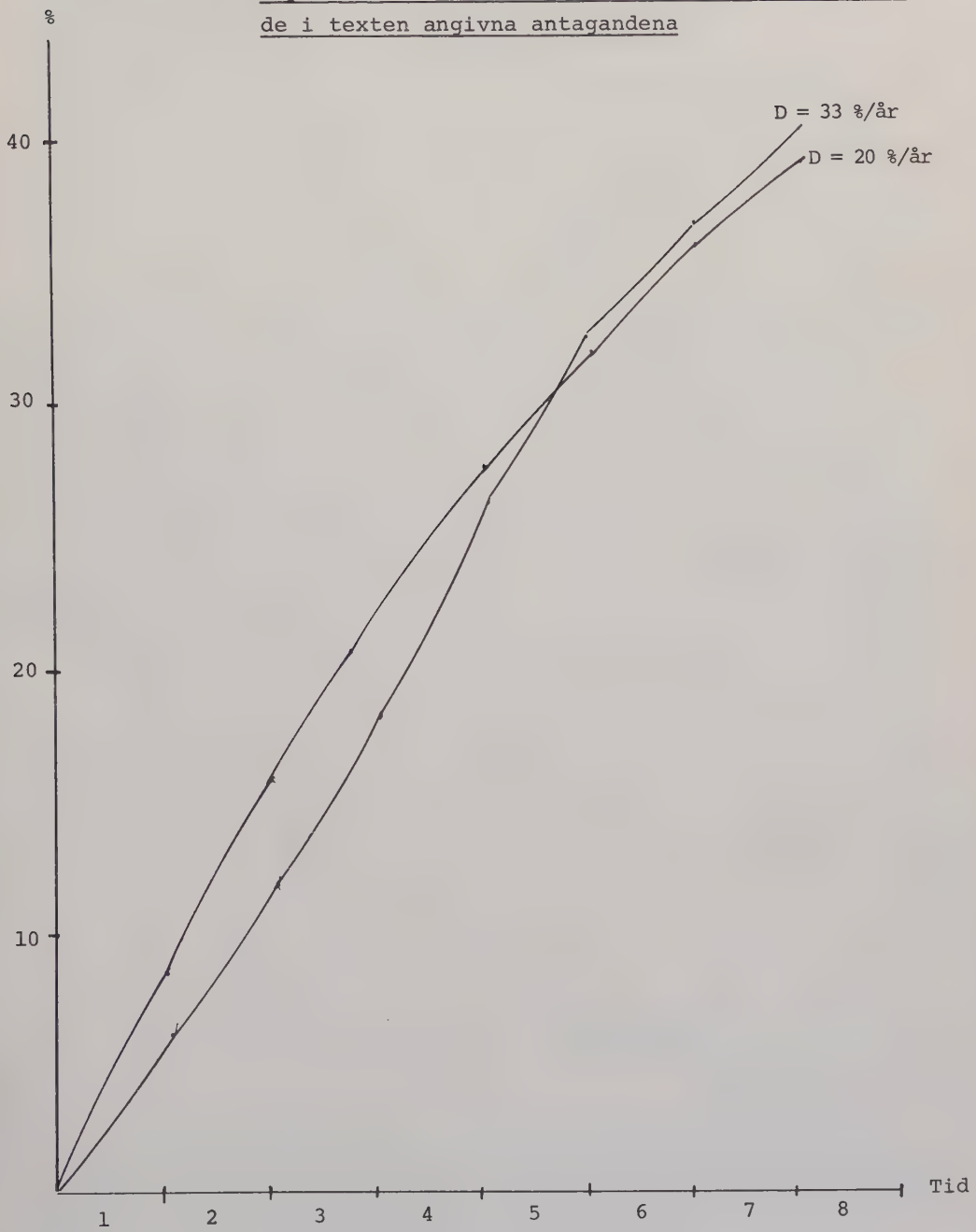
Figur 27. Det nominella kapitalets tillväxt vid olika avskrivningstakter (D) under de i texten angivna antagandena



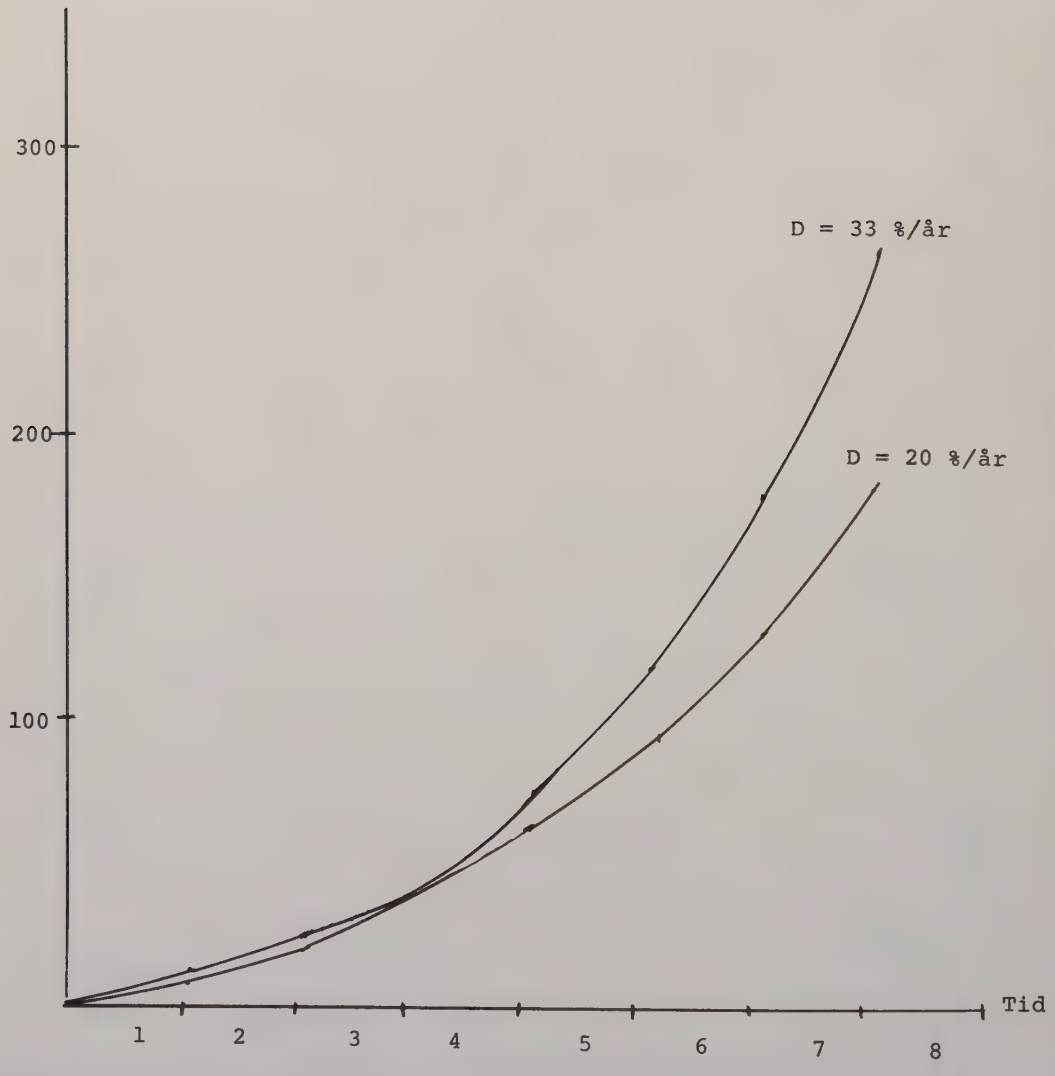
Figur 28. Det reala kapitalets tillväxt vid olika avskrivningstakter (D) under de i texten angivna antagandena



Figur 29. Tillväxten av löntagarnas andel av det nominella kapitalet vid olika avskrivningstakter (D) under de i texten angivna antagandena



Figur 30. Tillväxten av löntagarnas reala kapital vid olika avskrivningstakter (D) under de i texten angivna antagandena



na överväganden även direkt påverka avskrivningarna utan någon föregående ändring av reglerna. Det bör emellertid observeras att de äldre löntagarna som huvudsakligen skulle gynnas av en långsammare avskrivningstakt är de som i regel hunnit ackumulera det största ägarintresset. Troligen skulle avskrivningsreglernas utformning och tillämpning bli föremål för ökad uppmärksamhet från arbetsmarknadens parter.

Det överskott som återstår efter avskrivningarna utgör företagets vinst före bokslutsdispositioner (fondavsättningar) och skatt. Efter avdrag för skatten skall denna vinst enligt modellen tillfalla såväl aktieägarna som de anställda i proportion till deras insatser. Dessa medel kan antingen investeras i företagen och där bidra till att öka kapitalets värde eller delas ut till dem som satsat sina resurser i företagen.

I det första fallet får de anställda del i sina företags kapitaltillväxt. Detta skulle exempelvis kunna ske genom att företagen ålägges att emittera aktier till ett belopp motsvarande vinstmedlen och fördela dem mellan sina ägare och anställda i proportion till deras insatser.

I det andra fallet skulle de anställda i likhet med aktieägarna få en direkt kontantavkastning på sina insatser, utöver den ersättning de erhåller i form av lön och andra förmåner. Hur den beskattade vinsten skall disponeras beslutar företagens bolagsstämmor och sannolikt skulle dessa även i denna ekonomiska modell fördela en del till investeringar och en del till utdelning.

Vinstfördelningen skulle alltså ske enligt följande:

$$\text{a) Löntagarnas andel} = \frac{w_L z_L (TI - TK - T - 0{,}5\ A)}{w_L z_L + K}$$

$$\text{b) Kapitalägarnas andel} = \frac{K(TI - TK - T - 0{,}5\ A)}{w_L z_L + K}$$

där $w_L z_L$ = lönesumman m m
TI = totala intäkter
TK = totala kostnader
T = skatten
A = ej beskattade avsättningar till lagerreserv och olika fonder
K = företagets eget kapital.

När det gäller värderingen av löntagarnas och ägarnas insatser i företagen kan man givetvis förfara på många olika sätt. För löntagarnas del ligger det nära till hands att utgå från lönen som en approximativ värdering av arbetsinsatsen. Man kan emellertid välja att också inräkna de skatter och

sociala avgifter som företaget har att betala och som endast indirekt tillfaller löntagarna. Det kan också diskuteras huruvida särskilda investeringar för löntagarnas trivsel och rekreation borde medtagas eller ej.

För kapitalinsatsernas del synes frågan än mer komplicerad. Man kan exempelvis utgå från aktiekapitalets nominella värde och justera detta med hänsyn till emissionstidpunkt och penningvärdeförsämring samt till eventuellt förekommande fondmedel samt företagna fondemissioner. En annan möjlighet vore att för de större bolagens del ta aktiemarknadens börskurser som en utgångspunkt för en värdering av kapitalet. Man torde också kunna komma fram till en värdering av det satsade kapitalet genom att studera företagens balansräkningar och justera dessa med hänsyn till dolda reserver m m. Problemet är naturligtvis att kunna enas om en enkel och lättolkad princip efter vilken värderingen skall kunna göras i såväl stora som små företag. Den först nämnda metoden synes av denna anledning ha de bästa förutsättningarna att bli praktiskt användbar.

För vår del är det emellertid varken nödvändigt eller ens väsentligt att fastlägga några detaljerade principer för värderingen av arbets- och kapitalinsatserna. Det kan räcka med att påvisa problemen och antyda vissa möjligheter. Valet av värderingsnorm påverkar inte modellens konstruktion. Däremot inverkar det givetvis på vinstens fördelning samt på den snabbhet med vilken löntagarkapitalet skulle ackumuleras.

Den i formaliserad form härovan redovisade modellen kan för klarhetens skull även illustreras med hjälp av ett räkneexempel. Antag att ett företag har ett eget kapital som värderas till 300 miljoner kronor samt att arbetsinsatsernas värde, exempelvis lönesumman plus diverse sociala avgifter, uppgår till 250 miljoner. Antag vidare att de totala intäkterna under året stannar vid 1.000 miljoner, medan direkta kostnaderna belöper sig till 500 miljoner kronor samt att de materiella avskrivningarna beräknas till 150 miljoner kronor. Med ledning av dessa uppgifter kan vi göra följande uppställning:

Totala intäkter		1 000 000 000
Direkta kostnader	-	500 000 000
Resultat före avskrivningar		500 000 000
Avskrivning på materiella tillgångar	-	150 000 000
Avskrivning på arbetsinsatser	-	250 000 000
Resultat före avsättningar och skatt		100 000 000
Avsättningar till olika fonder m m	-	40 000 000
Skatt	-	30 000 000
Redovisad nettovinst		30 000 000
Avsättningar till olika fonder m m	+	40 000 000
Beräknad skatteskuld på obeskattade fondavsättningar	-	20 000 000
Beräknat överskott att fördela mellan ägare och anställda		50 000 000

Det överskott om 50 miljoner kronor som här antagits uppstå skall alltså fördelas mellan ägare och anställda i proportion till insatsernas storlek. Eftersom kapitalvärdet antogs uppgå till 300 miljoner och arbetsinsatserna till 250 miljoner kronor skulle ägarna få sex elftedelar eller 27 272 000 kronor. Resten av de 50 miljonerna skulle tillfalla de anställda antingen i form av aktier eller som kontant utdelning i överensstämmelse med bolagsstämmans beslut.

Låt oss anta att denna beslutar om en utdelning om 15 miljoner, vilket utgör halva nettovinsten. Resterande 35 miljoner kvarstannar i företaget och skall då enligt förslaget ge upphov till en nyemission till samma belopp. Av detta nya aktievärde erhåller de anställda 15,9 miljoner. I förhållande till företagets eget kapital, dvs 300 + 35 miljoner, utgör denna summa 4,75 procent. Trots att ägarna fick en större del av vinsten än de anställda har de senare dock redan efter ett år tillsammans blivit en inte alldeles obetydlig ägargrupp. Med en liknande vinstutveckling även i fortsättningen torde de ha goda utsikter att med åren nå en mycket stark och möjligen dominerande ställning på bolagsstämman. I kombination med de rättigheter som kan förlänas dem i deras egenskap av anställda (typ styrelserepresentation m m) synes de i sina dubbla funktioner av ägare och anställda få goda möjligheter att så småningom överta ansvaret och bestämmanderätten i företaget.

Beroende på vinstutveckling och kapitalintensitet skulle denna process ske med varierande hastighet och effekt i olika branscher och företag.

Vad händer då när ett företag inte bär sig? - I enlighet med modellens förutsättningar skulle de anställda i sådana fall svara för en del av förlusten. Om det i räkneexemplet ovan i stället för vinst blivit en lika stor förlust, skulle löntagarna i detta företag fått tillskjuta fem elftedelar av 50 miljoner kronor, vilket skulle ha motsvarat ungefär nio procent av deras sammanlagda löner (inkl sociala avgifter).

Vanligtvis hör det till undantagen att företag går med förlust. När det händer kan det dock få svåra sociala konsekvenser för dem det gäller.

För att lösa dessa problem kunde man gå tillväga på så vis att alla anställda i både den privata och statliga företagssektorn (med undantag för de allmännyttiga bolagen) inordnades i ett särskilt försäkringssystem. Eftersom näringslivets vinster är större än dess förluster borde det inte bereda några allvarliga svårigheter att överföra tillräckligt med medel från de anställdas vinstandelar i lönsamma företag till de anställda i förlustbringande företag, så att löntagarna där kan ha sina löner tryggade. Om man skulle vilja minska dessa överföringar, vilket kunde vara motiverat

av effektivitetsskäl, vore det fullt möjligt att i systemet bygga in en viss självrisk för de anställda. Ett av syftena med flertalet vinstandelsmodeller - om än inte alltid det väsentligaste - är ju att löntagarna skall stimuleras till effektivare arbetsinsatser i syfte att öka de vinster de själva skall få del i. På motsvarande sätt kan de också ha intresse av att minimera företagens förluster i den mån det finns ett direkt samband mellan dessa och löntagarnas inkomster. Denna form av incitament står givetvis i klar motsatsställning till önskemålet om en tryggad inkomst. Det är därför tvunget att göra en avvägning.

En möjlighet vore att företaget kvarhöll exempelvis fem procent av de anställdas löner till slutet av räkenskapsåret. Om det då visar sig att verksamheten inte gått med förlust utbetalas pengarna till löntagarna. I annat fall användes en i förhållande till förlusten växande andel av dessa pengar till att täcka den del av förlusten för vilken de anställda har att bära det ekonomiska ansvaret. Resterande del tillskjutes via förlustförsäkringen. På så vis skulle löntagarna trots sitt risktagande tillförsäkras en viss minsta inkomst, som i detta fall alltså skulle utgöra 95 procent av lönen. Med den ökade insyn i företagens ekonomiska situation som torde vara en naturligt konsekvens av att man inför en form av vinstandelssystem, bör de anställda efterhand som året går allt säkrare kunna bedöma möjligheterna av att vid dess slut få tillbaka någonting av den tvångssparade självrisken. De bör med andra ord kunna anpassa sin konsumtion efter en på tämligen säkra grunder beräknad inkomst. De variationer som kan inträffa skulle i varje fall inte behöva förorsaka några oacceptabelt obehagliga överraskningar.

En annan fråga är vad som skulle hända med löntagarnas aktier i sådana företag som går med förlust. I den mån de minskar i värde, skulle löntagarna drabbas på samma sätt som övriga aktieägare. En möjlighet att mildra kapitalförlusterna för de sämst lottade är att sammanföra aktierna i särskilda fonder och på så vis sprida risktagandet. Mera härom i avsnittet VI.3.3. om förvaltningen av löntagarnas vinstandelar.

VI.3.2. Fördelningen mellan de anställda

Beträffande fördelningen mellan de anställda av deras sammanlagda andel i företagets resultat kan man tänka sig flera lösningar. Antingen kan den fördelas lika mellan samtliga anställda eller i proportion till deras insatser såsom dessa värderats av företaget, dvs i proportion till lönerna. Det första förslaget skulle gynna de lägre avlönade, när företaget går med vinst, medan det andra vore till fördel för dem, när det gäller att bestri-

da eventuella förluster. Det skulle väl bjuda ett visst logiskt motstånd att tillämpa den första metoden vid vinst och den andra vid förlust. Detta hindrar emellertid inte att en sådan lösning likväl kan te sig lämplig. Frågan torde med fördel behandlas och avgöras av löntagarna själva. Någon anledning att i detta sammanhang gå närmare in på problemet finns knappast, eftersom dess lösning inte nämnvärt påverkar den fortsatta framställningen.

VI.3.3. Förvaltningen av löntagarnas vinstandelar

En viktig fråga är hur de anställdas vinstandelar skall förvaltas. Här finns olika alternativ. Ett av dem består i att sammanföra de vinstmedel, som återstår efter avgifterna till förlustförsäkringen, till en eller flera fonder. Med hjälp av dessa fonder, som får antas tillväxa med tiden, skulle löntagarna via sina organisationer kunna påverka näringslivets utveckling på makroplanet. De skulle så småningom kunna representera ett ägande av betydande omfattning. Samtidigt skulle fonderna kunna delegera sitt ägarinflytande över enskilda företag till dem i företagen anställda. Om så också skulle ske i praktiken är emellertid en öppen fråga. Det är nämligen inte självklart att de centrala fackliga organisationerna skulle vilja släppa ifrån sig fondernas inflytande över företagen till en majoritet av löntagare inom respektive företag.

En viktig fördel med särskilda aktiefonder vore att de skulle ge löntagarna en möjlighet att sprida sitt risktagande. Från risksynpunkt kan det nämligen vara olyckligt att ha sitt ägande koncentrerat till det företag i vilket man arbetar. Om företaget går i konkurs förlorar man ju då inte bara sitt arbete utan också en del av sin förmögenhet. Genom att fonderna får aktier från flera olika företag kan löntagarna gemensamt bära det risktagande som är knutet till deras aktieägande. Detta behöver emellertid inte förhindra ett individuellt ägande av fonderna. Löntagarna skulle ju exempelvis kunna erhålla andelsbevis, som berättigar dem till såväl inflytande i fonderna som till delaktighet i deras avkastning.

Ett alternativ till att överföra löntagarnas vinstandelar till en eller flera fonder vore att fördela dem direkt till de anställda. Det skulle sedan stå dessa fritt att genom valda representanter utöva ett gemensamt ägarinflytande. Mycket talar väl också för att en sådan representation skulle komma till stånd. Samtidigt finns det naturligtvis också en betydande risk för att många anställda skulle sälja sina aktier för att antingen använda pengarna till konsumtion eller till att placera dem i andra sparformer. Detta skulle i så fall avlägsna oss från en av målsättningarna med

reformen, nämligen den om ökat inflytande för de anställda.

En tänkbar lösning vore att vinstandelarna rutinmässigt överförs till särskilda löntagarfonder men att de som så önskar kan få sina vinstandelar direkt utbetalade till sig i den fördelning mellan aktier och kontanter som bolagsstämman beslutat. Vidare kan löntagarnas andelsbevis i fonderna stå i proportion till det kapital som de var för sig låtit överföra till dem.

VI.3.4. Löntagarinflytandet

I den modell som här redovisats skulle de anställda kunna få en inte obetydlig del i företagens kapitaltillväxt och därmed en successivt växande andel av det totala kapitalet. Efterhand som ägandet alltmer överförs i de anställdas händer skulle de vid företag efter företag kunna överta bestämmanderätten genom att de erhåller majoriteten på bolagsstämmorna. För detta krävs i regel inte 50 procent av aktiekapitalet utan en betydligt mindre andel, särskilt gäller detta för de stora företagen, där aktierna oftast är utspridda på ett mycket stort antal ägare. Det är naturligtvis svårt att säga huruvida en sådan utveckling kan tänkas påverka aktieägarna att i ökad utsträckning låta sina aktier representeras på bolagsstämmorna. Det är heller inte säkert att ett ökat engagemang i så fall enbart skulle motverka ett ökat löntagarinflytande. Många, särskilt mindre, aktieägare skulle möjligen associera sig med de anställda och välja att lämna dessa sina fullmakter.

Löntagarnas övertagande av bestämmanderätten skulle i många fall vara en tidsfråga, medan tidpunkten naturligtvis skulle kunna variera rätt mycket mellan olika företag. Det förefaller dock sannolikt att den för huvuddelen av näringslivet torde kunna inträffa inom en tioårsperiod från det att modellen börjat tillämpas.* Detta kan synas som en lång tid, för dem som

---

* Låt oss ta ett exempel. Antag att ett företag varje år av sin vinst kvarhåller ett belopp motsvarande 10 % av kapitalvärdet räknat i fast penningvärde. Antag vidare att kapitalvärdet och lönesumman är lika stora samt att den senare växer i samma takt som kapitalet. Om de anställda behåller sina vinstandelar, kommer de i så fall att efter fem år äga drygt 20 % av företaget, vilket i flertalet större företag och många av de mindre är mer än tillräckligt för att erhålla majoriteten på bolagsstämman.

Beräkningarna ser ut enligt följande:

År	Ägarnas kapitaltillväxt	Löntagarnas kapitaltillväxt
0	100	0
1	5	5
2	5,25	5,75
3	5,52	6,58
4	5,79	7,52
5	6,08	8,56
	127,64	33,41

$\frac{33,41}{127,64 + 33,41} \approx 20,74$ %. De anställdas dubbla egenskap av ägare och anställda ger dem som synes en växande andel i vinsten efterhand som deras ägande ökar.

ivrar för mera drastiska åtgärder. Å andra sidan kan det vara en fördel att processen tar en viss tid och att förändringarna sker successivt och inte alla på en gång. Det torde nämligen vara en krävande uppgift för såväl kapitalägare som anställda att vänja sig vid sina nya roller. Även om det inte är meningen att gemene man själv skall vara med om att fatta beslut i komplicerade frågor rörande exempelvis nya investeringar eller marknadsföringen utomlands så kommer det ändå att finnas behov av utbildning på alla nivåer inom företaget för att de anställda skall bli bättre rustade att bära det gemensamma ansvaret för företagets skötsel.

Den här presenterade modellen förutsätter inte ett förstatligande av produktionsmedlen, ej heller någon kollektivisering av ägandet utan ger även fortsättningsvis utrymme och incitament för enskilda människor att satsa sina resurser i form av såväl kapital som arbetskraft i sådana verksamheter som de bedömer vara mest lönsamma. Genom möjligheterna till nyskapande, nyetablering och andra enskilda initiativ torde den dynamik kunna bibehållas förutan vilken varje ekonomi - inberäknat den löntagarstyrda - tenderar att stagnera genom en ineffektiv resursanvändning.

VI.4. Investeringslön som komplement till modellen

Den redovisade modellen kan kompletteras med olika åtgärder att främja det frivilliga sparandet och stimulera löntagarna att placera sina sparade medel i produktiva verksamheter. Detta kan exempelvis tillgå så att arbetsmarknadens parter förhandlar sig fram till vissa kontantlöner för de anställda - såsom nu sker - men att de därutöver kommer överens om vissa belopp som för de anställdas räkning kvarhålles i företagen. Den delen kan vi efter västtysk förebild kalla investeringslön. I stället för pengar skulle löntagarna få aktier eller andra värdepapper, vilka företagen inte skulle vara skyldiga att inlösa alls eller endast efter en viss tid. Däremot skulle innehavet av sådana värdepapper berättiga till en viss avkastning.

Ett sådant arrangemang skulle få flera olika konsekvenser. Dels kan företagen sannolikt lättare klara en löneökning i form av en investeringslön, som i varje fall inte omedelbart frestar på deras likvida tillgångar. De skulle därför kunna förmås att gå med på sammanlagt högre löner än om dessa enbart skulle betalas ut i kontant form. Däremot skulle kontantlönen bli mindre än i det senare fallet, vilket skulle medge en ökad självfinansiering av företagen. Som förut antytts är det emellertid inte självklart att en ökad självfinansieringsgrad skulle vara någotning för samhället eftersträvansvärt.

Genom aktiesparande kan löntagarna ytterligare förstärka det ägande de förskaffat sig genom sina vinstandelar och därmed också det inflytande i företagen, vilket baserar sig på deras ägande. Ibland framhålles att enbart ett ökat enskilt aktiesparande skulle utgöra en möjlig väg till demokratisering av näringslivet genom den spridning av ägandet som skulle bli följden. Detta är emellertid en orimlig tanke. Det primära medlet att öka löntagarnas inflytande i företagen kan inte vara att sprida aktieägandet till alla och envar. Därigenom kommer ju bara de redan dominerande ägargrupperna att kunna bibehålla sina positioner med en än mindre andel av aktiekapitalet än tidigare. Om man vill främja demokratin inom näringslivet genom att ändra ägarstrukturen måste det i stället för en spridning av ägandet ske en överföring av aktiekapitalet och det därmed förknippade inflytandet till de anställda i företagen. Det måste därtill skapas organisatoriska möjligheter för de anställda att gemensamt utöva det inflytande som deras sammanlagda ägande berättigar dem till. Det torde alltså inte räcka med att främja ett enskilt löntagarsparande. Men som ett komplement till vinstandelsmodellen kan naturligtvis ett extra aktiesparande bland de anställda medföra att de tidigare når den tidpunkt, då de kan överta bestämmanderätten i sina respektive företag.

I samband med att man diskuterat frågan om investeringslön har det också anförts att staten på ett eller annat sätt skulle kunna göra arrangemanget extra lockande för löntagarna. Detta kunde exempelvis ske genom fördelaktiga skatteregler för investeringslönedelen. Även avkastningen på det sparade kapitalet kunde behandlas förmånligt från skattesynpunkt.

Det finns knappast någon anledning att gå närmare in på förslaget om investeringslön och försöka precisera någon mera exakt utformning. Principen synes tämligen klar och om den skall tillämpas i praktiken torde det bli arbetsmarknadsparternas sak att förhandla sig fram till en lösning, när statsmakterna väl bestämt vilka skattelättnader de vill knyta till ett eventuellt investeringslönesystem.

VI.5. Några frågeställningar som ej behandlas

Det skulle här föra för långt att gå in på en detaljerad analys av alla de effekter av olika slag som en tillämpning av den här presenterade vinstandelsmodellen kan tänkas leda till. För att möjliggöra en viss fördjupning har framställningen därför i det följande koncentrerats till ett av flera problemområden, nämligen frågan om företagens utnyttjande av olika produk-

tionsfaktorer och deras anpassning till förändringar i efterfrågan. Innan vi kommer in härpå kan det dock finnas skäl att även uppmärksamma en del andra intressanta frågor som endast ytligt kunnat behandlas i detta arbete eller helt förbigåtts.

Till sådana frågor hör i första hand modellens effekter med avseende på de mål som inledningsvis angavs varit styrande för dess utformning, däribland modellens inverkan på maktkoncentrationen och löntagarnas inflytande.

Frågan om en spridning och därmed minskning av de stora kapitalägarnas och ägargruppernas inflytande - vilken något berörts i det föregående - sammanhänger givetvis på samma sätt som möjligheterna till ett ökat löntagarinflytande med benägenheten och förmågan hos de anställda att dels ackumulera ett väsentligt ägande i företagen dels finna lämpliga former för att gemensamt utöva det inflytande som detta ägande kan medföra. Eftersom modellen inte närmare specificerats med hänsyn till löntagarnas förfoganderätt över sina vinstandelar eller till förvaltningen av dessa är det omöjligt att göra några bestämda utsagor rörande effekterna för maktfördelningen. Det synes emellertid klart att en vinstandelsmodell kan utformas och av löntagarna utnyttjas så att den positivt inverkar på båda de mål som här diskuterats.

I detta sammanhang aktualiseras även frågan om näringslivets organisation och företagens uppdelning på moder- och dotterföretag. En av möjligheterna att förstärka en viss ägargrupps inflytande inom näringslivet består - såsom bl a påvisats av Koncentrationsutredningen - i s k pyramidbyggande. Genom att kontrollera ett företag som kontrollerar andra företag som i sin tur kontrollerar ytterligare företag kan ett relativt beskedligt ägande möjliggöra ett betydande inflytande. Om nu löntagarna själva genom sitt efterhand förvärvade delägande även skulle förvärva bestämmanderätten i alltflera företag, blir sådant pyramidbyggande givetvis svårare att åstadkomma. En intressant fråga är hur relationerna till moderbolaget påverkas i de fall löntagarna övertagit bestämmanderätten i ett dotterföretag. Kommer moderföretagen att förhindra ett sådant övertagande genom interndebitering eller liknande så att dotterföretagens vinster aldrig redovisas hos dessa utan bara hos moderbolagen? Hur skulle i så fall de löntagare som är anställda i dotterföretag reagera? Skulle man på båda håll söka lösa problemen genom att göra dotterföretagen till underavdelningar i moderbolagen? Hur förfares då med bolag som inte helt ägs av moderbolaget utan även har andra ägare? Vad gäller för de utlandsägda dotterföretagen? Kan löntagarna där tillförsäkras delaktighet genom schablonmässiga beräkningar av vinsterna på sätt som diskuterats i beskattningssyfte? Vad betyder det för

relationerna till de utländska moderbolagen, om löntagarna i de svenska dotterföretagen erhåller bestämmanderätten i dessa?

Detta är exempel på frågor som aktualiseras av den föreslagna vinstandelsmodellen men som det likväl inte funnits utrymme för att behandla i detta arbete. Givetvis bör man inte förringa dessa frågors betydelse men heller inte överdriva de förändringar som kan väntas uppstå i samband med att dotterbolag blir självständiga genom att löntagarna övertar bestämmanderätten. Denna självständighet begränsas nämligen i hög grad av den ekonomiska verkligheten. De förbindelser av ömsesidigt fördelaktigt slag som etablerats mellan moder- och dotterföretag upphör ju inte att existera för att bestämmanderätten i dotterföretaget övergår till dess anställda. I regel torde därför båda parter även fortsättningsvis slå vakt om sina gemensamma intressen. I de fall de tidigare dotterföretagen skulle söka sig nya avnämare eller leverantörer kan detta givetvis bli till nackdel för moderbolagen. Därmed inte sagt att sådana åtgärder nödvändigtvis får negativa konsekvenser med avseende på det ekonomiska systemets sätt att fungera. Kanske kan de i stället inverka effektivitetsbefrämjande? Tyvärr har inte heller denna fråga kunnat studeras närmare i detta arbete.

Ett annat viktigt problemområde är modellens effekter på inkomstfördelningen mellan ägare och löntagare. Avgörande för denna är naturligtvis de förändringar i lönebildningen som kan följa av löntagarnas delaktighet i företagens vinster och ägarnas eventuella möjligheter att kompensera sig genom lägre löner (eller löneökningar) till sina anställda.

I den modell som här presenterats har lönerna liksom priserna på alla andra produktionsfaktorer antagits vara exogent givna. Implicit har också nuvarande lönebildningssystem med förhandlingar mellan arbetsgivare och löntagare antagits kunna fungera även i denna modell, åtminstone inledningsvis. I vår nuvarande ekonomi råder i regel inget motsatsförhållande mellan ägare och arbetsgivare. I vinstandelsmodellen skulle däremot många löntagare efterhand bli sina egna arbetsgivare och även som sådana komma i en viss motsatsställning till övriga ägare i företaget. Ur de senares synvinkel finns då risk för att de anställda tar ut företagens eventuella överskott genom högre löner lämnande de övriga ägarna med en för dem mycket otillfredsställande avkastning på deras kapital. I sådana situationer föreligger åtminstone två möjligheter. Den ena består i att de delägare som så önskar kan ges rätt att utlösas ur företaget, exempelvis genom att deras aktier omvandlas till obligationer med en på förhand fastställd utdelning. Den andra möjligheten innebär, att parterna kommer överens om att enbart avtalsenliga löner skall utbetalas och att förhandlingar om dessa äger rum mellan

företrädare för löntagarna å ena sidan och för ägarna å den andra. Den part som i vår ekonomi utgöres av arbetsgivarsidan skulle alltså i vinstandelsmodellen representera ägarna oavsett om dessa är arbetsgivare eller ej. Vid konflikt uppkommer i så fall den något kuriösa frågan huruvida kapitalägarna skall ha "strejkrätt", dvs rätt att förbjuda arbete med den produktionsutrustning de delvis äger även i sådana företag, där de inte längre har bestämmanderätten.

Frågan om vinstandelsmodellens inverkan på lönebildningen och inkomstfördelningen är onekligen komplicerad. Som framhållits redan i inledningen torde den inte heller kunna analyseras på samma sätt som exempelvis effekterna av en autonom löneökning. Något försök att närmare penetrera dessa frågor har dock inte kunnat göras inom ramen för detta arbete.

Under förutsättning av en opåverkad löneutveckling kan emellertid inkomstfördelningen något tentativt antas förändras på följande sätt. I regel skulle det ske en inkomstöverföring från ägare till anställda. Men samtidigt torde fördelningen mellan olika löntagargrupper tendera att bli mera ojämn. Det är ju i de mest lönsamma branscherna som företagen vanligtvis betalar de bästa lönerna. Alltså skulle de anställda där bli de som främst gynnades av att få del i företagens vinster.

Det är möjligt att man via eventuella löntagarfonder kan få till stånd en annan fördelning av vinsterna mellan de anställda om så skulle anses önskvärt. En sådan utjämning mellan löntagarna kan emellertid få negativa konsekvenser för arbetsproduktiviteten. De incitament till effektivare arbetsinsatser som sannolikt kunde skapas kan givetvis försvagas eller helt försvinna genom en alltför stark omfördelning. Ingenting hindrar emellertid att modellen utformas så att löntagarnas ökade ekonomiska ansvar och delaktighet i företagens resultat stimulerar till effektivare arbetsinsatser, där sådana är möjliga. De anställdas omsorg om det egna företaget kan då stärkas i vetskapen om att ökade vinster också innebär högre inkomster - antingen i kontanta medel eller i form av ett växande delägarskap.

För kapitalägarnas del kan vinstandelsmodellen sålunda få såväl negativa som positiva effekter. Eftersom löntagarna får del i vinsterna kan inte ägarna tillgodogöra sig hela överskottet. Å andra sidan får de överföra en del av risktagandet på sina anställda. Dessutom kan en ökad effektivitet i arbetet leda till att det totala överskottet blir större och därmed även värdet av ägarnas andel.

Om det emellertid skulle vara så att de sammanlagda effekterna utfaller till nackdel för ägarna - såsom dessa själva uppfattar det - kan dessa i ökad grad vilja placera sina tillgångar i andra för ägarna mera lönsamma

ekonomier. De kan också bli mera tveksamma, när det gäller att starta nya företag. I det första fallet uppstår givetvis negativa effekter för vår betalningsbalans och i det andra fallet påverkas effektiviteten i resursfördelningen med minskad konkurrens och en eventuellt långsammare tillväxttakt som följd.

Även i vinstandelsmodellen tänkes dock statsmakterna förfoga över medel att påverka företagens räntabilitet och därmed även ägarnas avkastning. På så vis torde det kunna skapas tillräckliga ekonomiska incitament för såväl investeringar som nyetableringar. Detta skulle också minska risken för ett alltför stort kapitalutflöde. Dessutom kvarstår möjligheterna att söka reglera de utgående kapitalströmmarna genom särskilda bestämmelser. Hur dessa frågor kan, bör eller torde lösas har dock tyvärr inte kunnat närmare diskuteras i denna framställning.

Säkerligen finns det även andra problem som aktualiseras av den vinstandelsmodell som här presenterats. Det kan emellertid vara skäl i att nu lämna de frågor som inte behandlas för att i stället komma in på den i nästa kapitel genomförda analysen av företagens beteende i tre olika modeller, däribland vinstandelsmodellen.

VII. VINSTANDELSMODELLENS EKONOMISKA TEORI

VII.1. Begrepp och modellbeskrivningar

Den vinstandelsmodell som redovisats i föregående kapitel tänkes införd i en kapitalistisk marknadsekonomi. Eftersom kapitalägare och anställda därmed antas bli gemensamt ekonomiskt ansvariga för sina företag, kommer företagen i denna modell att benämnas partnerföretag. Om man sålunda inför arbetskraften som en riskbärande produktionsfaktor vid sidan om aktiekapitalet torde man också få en annan målsättning för företagen än den som traditionellt tillskrives företagen i en renodlad kapitalistisk modell, nämligen den att maximera vinsten. Syftet med detta kapitel är att analysera företagens beteende mot bakgrund av de nya mål som kan komma att eftersträvas samt undersöka hur detta beteende kan påverka effektiviteten i samhällets resursfördelning. Som jämförelseobjekt till företagen i vinstandelsmodellen kommer företag i två andra modeller att studeras parallellt. Dessa är dels de kapitalistiska företagen, dels de s k statskooperativa företagen.

I de kapitalistiska företagen ligger bestämmanderätten hos kapitalägarna. Dessa antas i regel vilja maximera företagens vinster på lång sikt och därmed också det egna kapitalets avkastning. För detta behöver de arbetskraft och andra produktionsfaktorer, vilka de köper på de olika faktormarknaderna. Ägarna bär också inför sig själva det ekonomiska ansvaret för rörelsen till vilket hör att gemensamt svara för eventuella förluster, åtminstone upp till det satsade kapitalets storlek samt att i gynnsammare fall fördela vinsterna mellan sig i relation till sina kapitalinsatser.

Av erfarenhet vet vi att ägarna inte alltid utnyttjar den lagliga rätten att utöva bestämmanderätten i sina företag. I många fall delegeras i stället det faktiska inflytandet till företagets verkställande ledning. Särskilt vanligt torde detta vara i de större bolagen, där verksamheten är så omfattande och frågorna många gånger så komplicerade att flertalet ägare av olika skäl saknar möjlighet att sätta sig in i dem. De tvingas därför i praktiken att lita till den anställda företagsledningens omdöme. Även i sådana företag utövar dock ägarna en övervakande kontroll och förfogar i flertalet fall över det potentiella maktmedel som ligger i rätten att byta ut den verkställande ledningen, om den skulle handla i uppenbar strid mot ägarnas intressen. Dennas handlingsmöjligheter begränsas alltså med hänsyn till kravet på att även fortsättningsvis åtnjuta ägarnas förtroende.

Eftersom ägarna och den verkställande ledningen kan antas ha något olika intressen är det sannolikt att den här typen av företag inte uppvisar riktigt samma beteende som de företag i vilka ägarna utövar ett aktivt inflytande. Den av ägarna anställda företagsledningen kan exempelvis i stället för vinstmaximering i första hand vilja eftersträva att maximera företagets tillväxt i syfte att främja ledningens prestige och eventuellt motivera högre löner eller andra förmåner. Såsom verksam i företaget och bosatt på orten kan den även antas vara mer intresserad än ägarna av åtgärder för att främja trivseln på arbetsplatserna samt miljövården inom och utanför företaget. Med kännedom om företagsledningens preferenser skulle man alltså kunna specificera en målfunktion, där maximal vinst inte utgör den primära målsättningen, men där en viss för ägarna godtagbar vinst väl utgör en restriktion för maximeringen av andra målvariabler.

De synpunkter på frågan om företagens målsättningar som här återgetts utgör endast fragment av en sedan länge rätt omfattande diskussion i ämnet. Avsikten är dock inte att här söka göra någon mera djupgående analys av problemen. Däremot synes det väl motiverat att i detta sammanhang ej förbigå det förhållandet att den traditionellt accepterade föreställningen om långsiktig vinstmaximering som företagens ojämförligt viktigaste målsättning inte är odiskutabel. Inför den jämförande analys av företagens beteende som här skall följa har det emellertid inte synts föreligga tillräckligt starka skäl att frångå det i den ekonomiska litteraturen vanligaste antagandet, nämligen att det kapitalistiska företaget eftersträvar att på lång sikt maximera vinsten.

I de statskooperativa företagen* förfogar löntagarna själva över de samhälleligt ägda produktionsanläggningarna och förvaltar företagen utan statliga direktiv. Det förekommer sålunda inga privata kapitalägare. Inte heller kan de anställda själva bli delägare i företagen, varken enskilt eller in corpore.

Eftersom löntagarnas inkomster varierar med företagens lönsamhet är de i viss mån också riskbärare och ekonomiskt ansvariga för företagens verksamhet. Om det skulle bli omöjligt för dem att ersätta kapitalet eller om

---

* Denna benämning har valts med hänsyn till att företagen ifråga utgör producentkooperativ med statligt ägande. I andra sammanhang har de kallats löntagarstyrda eller arbetarstyrda företag. Se exempelvis Södersten, Horvat, Eidem och Viotti i Ekonomisk Debatt nr 8/73 samt nr 2 och 3/74. Denna terminologi synes emellertid missvisande, eftersom den här typen av företag inte är den enda, där löntagarna har det avgörande inflytandet. Även i företag, som helt eller till stor del ägs av de anställda själva, ligger ju bestämmanderätten hos dessa.

företaget skulle gå så dåligt att det måste läggas ned, är det emellertid staten eller kommunerna som i egenskap av ägare får bära de uppkomna kapitalförlusterna.

Eftersom de som arbetar i företagen inte kan äga dem kan de heller aldrig sälja dem eller andelar i dem för att använda pengarna för egen räkning. Det ligger därför nära till hands att anta att löntagarna i sådana företag söker styra dem så att de på lång sikt maximerar inkomsten per anställd. Detta är också den målsättning som tillskrives företagen av en av de främsta teoretikerna på området, nämligen Jaroslav Vanek. Se exempelvis hans bok från 1970 med titeln "The General Theory of Labour-Managed Market Economies".

En annan uppfattning som företräds av den jugoslaviske ekonomen Branko Horvat består i att även statskooperativa företag skulle styras med målsättningen att maximera vinsterna på lång sikt. Detta menar han sig ha kunnat empiriskt fastställa i den jugoslaviska ekonomin som nära motsvarar den statskooperativa modellen. Beteendet skulle alltså i väsentlig grad överensstämma med de kapitalistiska företagens i vad avser produktionens anpassning till efterfråge- och kostnadsförändringar.

Förekomsten av olika tänkbara målsättningar kan i likhet med tidigare förklaras av att de grupper inom företagen som kan påverka besluten kan ha varierande intressen. Den formella bestämmanderätten ligger i de statskooperativa företagen hos de anställda in corpore. Denna rätt kan dock inte utövas kollektivt utan måste i praktiken delegeras till en företagsledning, som i kraft av sin position kan styra företaget i hög grad efter sina egna värderingar. Ej ens om ledningen väljs direkt av de anställda behöver dennas värderingar vara helt representativa för de övriga anställda - i synnerhet som ledningen i och med att den utses kan antas förvärva vissa "vested interests".

Här som i den kapitalistiska modellen kan exempelvis för ledningen väsentliga värden vara knutna till en snabb expansion av företaget vilken kan inverka menligt på inkomsten per anställd. Eftersom även statskooperativa företag av olika skäl kan antas eftersträva en viss soliditet utgör vinsten en begränsning av de finansiella möjligheterna att bygga ut produktionen. Ju större vinsten är desto snabbare kan företagen expandera. Detta torde i varje fall gälla i marknader med stark konkurrens. I monopolfallet kan vinstmaximeringsmålet stå i motsats till en expansion av företaget. Om tillväxtmålet är det primära skulle ledningen i sådana fall välja en expansionspolitik på bekostnad av såväl vinstmaximeringsmålet som målet om maximering av de anställdas genomsnittliga inkomster. Sannolikt utgör emeller-

tid de anställdas krav på en godtagbar inkomst och inkomstutveckling en viktig restriktion för företagsledningens agerande, vilket är analogt med aktieägarnas krav på en godtagbar vinstutveckling i den kapitalistiska modellen.

I denna modell godtogs uppfattningen att ägarna som innehar den formella bestämmanderätten även kan fastlägga företagets målsättning. I överensstämmelse härmed har det antagits att företagets anställda som i den statskooperativa modellen är de som innehar den formella bestämmanderätten även skall ha förmåga att diktera företagets målsättning, nämligen en långsiktig maximering av inkomsten per anställd. Det är sålunda denna målsättning som lagts till grund för den fortsatta studien om de statskooperativa företagens beteende.

En annan viktig fråga av relevans också för vinstandelsmodellen gäller företagens beteende i sådana situationer, där det krävs en minskning av arbetsstyrkan för att den antagna målsättningen skall uppfyllas. Skulle man i sådana fall välja att avskeda en del av de anställda för att på så vis förbättra inkomsterna för dem som blir kvar eller skulle man avstå från uppsägningar av hänsyn till dem som annars skulle få lämna företaget. Mycket talar för att ledningen i löntagarstyrda företag skulle vara återhållsam med avskedanden och att anställningstryggheten skulle utgöra en viktig restriktion vid uppfyllandet av övriga målsättningar.

I partnerföretagen är situationen något mera komplicerad i det avseendet att målsättningen torde variera med hänsyn till vilken av parterna som innehar bestämmanderätten - de ursprungliga ägarna eller de anställda. I de företag, där ägarna styr antas målet vara att maximera värdet av kapitalets vinstandel i företaget. I det ändra fallet, när löntagarna bestämmer målsättningen, antas den vara att maximera inkomsten per anställd. Om lönen tänkes utifrån given, blir detta liktydigt med att maximera värdet per anställd av löntagarnas sammanlagda vinstandel, dvs den andel de erhåller i sina dubbla egenskaper av löntagare och sedermera även delägare i företaget.

Skiljaktiga meningar mellan företagets ursprungliga ägare och dess anställda torde i regel föreligga i frågan hur vinsterna bör fördelas över tiden. Av två lika resurskrävande, riskfyllda och varaktiga projekt med samma lönsamhet beräknad efter de förväntade vinsternas nuvärde kan ägarna antas välja det projekt, vars avkastning inträffar senast. Härigenom uppskjutes så långt möjligt den tidpunkt vid vilken löntagarna genom sin delaktighet i projektets vinster kan erhålla ett ökat ägarinflytande i företaget. I vinstandelsmodellen skulle alltså företagen tendera att till en början välja långsiktigare investeringsobjekt än de kapitalistiska och statskooperativa företagen.

Motsvarande reservationer som gjorts beträffande de kapitalistiska och statskooperativa företagens målsättningar kan också göras för partnerföretagen. Oavsett om det är ägarna eller de anställda som innehar den formella bestämmanderätten kan företagsledningen hysa särskilda värderingar vilka blir faktiskt avgörande för företagens målsättning och beteende.

Därtill kan det även bland de anställda själva finnas varierande uppfattningar om vad företaget främst bör eftersträva, vilket kan inverka på målsättningen för såväl de statskooperativa företagen som de partnerföretag, där bestämmanderätten ligger hos de anställda. Äldre löntagare kan exempelvis antas ha ett kortsiktigare perspektiv än de yngre och föredra inkomstmaximering nu på bekostnad av inkomsterna under senare skeden. Personalens åldersstruktur skulle m a o kunna inverka på målsättningen. I de fall pensionerna inte är på något sätt knutna till företagens avkastning är de pensionerade löntagarna i princip bara ekonomiskt intresserade av företagens lönsamhet i egenskap av ägare till det kapital i företaget vilket de hunnit ackumulera under sin aktiva tid. Om pensionerna däremot skulle variera med företagens avkastning ökar de anställdas intresse för företagens utveckling efter den tid de gått i pension. Detta torde minska skillnaderna mellan yngre och äldre löntagares tidspreferenser och även närma löntagarnas och kapitalägarnas beteende vid val mellan likartade investeringsobjekt med olika tidsstrukturer.

Medan långsiktig vinstmaximering kan antas utgöra ett dominerande ägarintresse torde emellertid lång- eller kortsiktig inkomstmaximering endast vara en bland flera konkurrerande målsättningar för de anställda, som också torde eftersträva minskad stress, kortare arbetstid, bättre arbetsmiljö, minskade olycksfallsrisker m m. Avgörande för löntagarnas inställning till en eventuell omlokalisering av företaget eller till en omställning av produktionen är givetvis inte bara effekten härav på inkomsterna utan även många andra effekter som för det kapitalistiska företaget är att betrakta som externa. Eftersom sådana effekter och de ytterligare målsättningar som här nämnts är helt beroende av de särskilda förhållanden som föreligger i varje enskilt företag, är det praktiskt omöjligt att göra en generell analys av företagens beteende med utgångspunkt härifrån. Det har därför tett sig lämpligast att fasthålla vid en sannolikt tämligen allmänt omfattad målsättning, nämligen den om långsiktig inkomstmaximering, även om den realistiskt sett ej torde utgöra den enda målsättningen för s k löntagarstyrda företag.

I det följande skall vi bl a undersöka i vad mån partnerföretagen kan väntas fungera annorlunda, när löntagarna övertagit bestämmanderätten i förhållande till vad de gjorde, när de ursprungliga kapitalägarna ännu bestämde

över företagen.

Vi börjar med att studera de olika företagstypernas beteende i en ekonomi med perfekt konkurrens. Härvid antas att ränta och löner är givna utanför modellerna.

I texten redovisas endast resultaten av de matematiska beräkningar som genomförts. För en fullständigare redovisning av dessa hänvisas till appendix 2.

VII.2. Perfekt konkurrens

VII.2.1. Den kapitalistiska modellen

Det kapitalistiska företagets beteende utgör som bekant en av hörnstenarna i hela västvärldens nationalekonomiska teoribildning. Den allmänna jämviktsmodellen är alltför välkänd för att här erfordra någon närmare redogörelse. Låt mig bara för jämförelse med de båda övriga modellerna sammanfatta några av den kapitalistiska perfekta konkurrensekonomins mest karaktäristiska egenskaper.

I långsiktig jämvikt producerar alla företag till lägsta möjliga kostnader per enhet samtidigt som den marginella produktiviteten är lika hög som den genomsnittliga. Varje företag liksom varje marknad antas ha en på kort sikt positivt lutande utbudskurva. En efterfrågeökning med ty åtföljande prishöjning möts därför med en viss utbudsökning. Det kortsiktiga jämviktspriset blir sålunda något lägre än om utbudet varit helt oelastiskt. Samtidigt medför den av efterfrågeförändringen föranledda utbudsökningen en ökad efterfrågan på produktionsfaktorer, däribland arbetskraft. Företagen tenderar att växa på kort sikt för att sedan åter krympa så att de i det nya långsiktiga jämviktsläge, som så småningom tänkes uppstå, återigen är lika stora som de var, innan den ursprungliga efterfrågeförändringen inträffade. Däremot har det blivit flera företag i den expanderande marknaden och färre i övriga.

Ett kapitalistiskt företag driver produktionen till den punkt, där värdet av varje produktionsfaktors marginella tillskott till produktionen är lika stort - eller rättare sagt lika litet - som det pris företaget betalar för respektive faktor. Sålunda skall även värdet av arbetskraftens marginalprodukt vara lika med lönen. Detta implicerar också att en höjning av produktpriset resulterar i ett ökat utbud. Att så måste vara fallet fram-

går av följande:

$$\text{Max } \pi = \bar{p}q - \sum_{i=1}^{w} \bar{w}_i z_i - \bar{w}_L z_L$$

$$\text{u.r. } q = f(z_1, \ldots, z_n, z_L)$$

där π = vinsten

$\bar{p}$ = produktpriserna (givna)

q = kvantiteten produkter

$\bar{w}$ = faktorpriserna (givna), däribland lönen ($\bar{w}_L$)

z = produktionsfaktorerna, däribland arbetskraften (z_L).

Härur härledes följande maximeringsvillkor, nämligen

1) $\bar{p}f_i = \bar{w}_i \qquad (i=1,\ldots,n) \qquad f_i = \frac{\partial f}{\partial z_i} = f_i' > 0$

2) $\bar{p}f_L = \bar{w}_L \qquad f_L = \frac{\partial f}{\partial z_L} = f_L' > 0$

Värdet av varje produktionsfaktors marginalprodukt skall sålunda vara lika med respektive faktors ersättning.

Genom totaldifferentiering erhålles

$$\frac{dq}{d\bar{p}} = -\frac{f_i^2}{\bar{p}f_{ii}} - \frac{f_L^2}{\bar{p}f_{LL}}$$

$$f_{ii} = \frac{\partial^2 f}{\partial z_i^2} = f_i'' < 0$$

$$f_{LL} = \frac{\partial^2 f}{\partial z_L^2} = f_L'' < 0$$

Eftersom både f_i^2 och $f_L^2 > 0$, $\bar{p} > 0$ och f_{ii} samt $f_{LL} < 0$ blir högra ledet positivt. Sålunda medför en prishöjning en ökning av den utbjudna mängden.

Ett långsiktigt jämviktsläge i perfekt konkurrens representerar en "effektiv" resursfördelning i den bemärkelsen att ingenting kan produceras utöver vad som sker med mindre än att man antingen avstår från att producera någonting annat eller tillför ekonomin ytterligare produktionsresurser samt att produktionsresultatet svarar mot konsumenternas preferenser vid jämviktslägets inkomstfördelning. Därmed inte sagt att en sådan resursfördelning måste vara "bra" i någon mera allmän mening. Vad som produceras beror nämligen på köpkraftens fördelning mellan medborgarna och på dessas preferenser. I en perfekt konkurrensekonomi med mycket sned inkomst- och förmögenhetsfördelning kan det exempelvis i en "långsiktig jämviktssituation" produceras och konsumeras lyxvaror i stället för livsmedel trots att

delar av befolkningen svälter. Säkert upplever de allra flesta en sådan ordning som djupt orättvis. Icke desto mindre är den "effektiv" i ovan angivna bemärkelse (om vi nu kan tillåta oss bortse från sådana företeelser som kollektiva varor och externa effekter).

VII.2.2. Den statskooperativa modellen

Utmärkande för denna modell är att företagens kortsiktiga utbudskurvor under vissa förutsättningar kan antas bli avsevärt mindre elastiska än i den kapitalistiska modellen. En förändring i efterfrågan skulle med andra ord i betydligt högre grad på kort sikt resultera i prisändringar i stället för i en ökning eller minskning av utbudet.

VII.2.2.1. Med arbetskraften som enda produktionsfaktor

Om vi börjar med det teoretiskt enklaste fallet, att det för produktion endast åtgår en produktionsfaktor, nämligen arbetskraft, så följer det av sig självt att inkomsten per anställd maximeras vid den kvantitet, där arbetskraftens genomsnittliga produktivitet är lika med dess marginalproduktivitet. Denna likhet gäller ju också i den kapitalistiska modellen, när denna befinner sig i långsiktig jämvikt. Men om efterfrågan ändras och produktens marknadspris sålunda justeras uppåt eller nedåt kommer inte detta att påverka de enskilda företagens produktionsvolym. Den inkomstmaximerande kvantiteten är en funktion av de tekniska produktionsförhållandena men oberoende av produktpriset.

Detta kan visas matematiskt. Eftersom det statskooperativa företaget kan antas ha till målsättning att göra inkomsten per anställd så stor som möjligt får vi följande maximeringsproblem:

$$\text{Max } \frac{\bar{p}q}{z_L}, \text{ u.r. } q = f(z_L)$$

Härur härledes följande maximeringsvillkor, nämligen:

$$1) \quad \bar{p}f_L = \frac{\bar{p}q}{z_L}$$

Som synes är villkoret om likhet mellan marginell och genomsnittlig produktivitet oberoende av priset, eftersom $\bar{p}$ förekommer i båda leden. En prisförändring skulle alltså inte i det ringaste påverka företagets användning av arbetskraft, som i detta exempel är den enda produktionsfak-

torn. Utbudet är därför fullständigt oelastiskt. Däremot påverkas naturligtvis de anställdas inkomster av en förändring i priset.

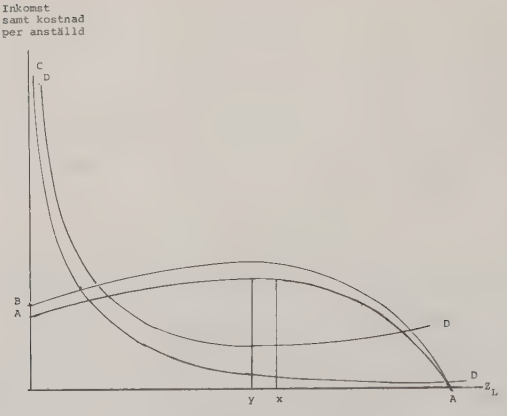
Om de som arbetar inom en viss bransch får mer än normalt stora inkomsthöjningar till följd av en ökad efterfrågan på branschens produkter, kommer detta att utgöra ett incitament för företag i andra branscher med mindre gynnsam efterfrågeutveckling att börja producera och sälja de produkter, för vilka efterfrågan och priserna stigit. Det tänkes alltså ske ett inträde i branschen, varigenom utbudet ökar och priset åter sjunker till dess att inkomsterna pressats tillbaka till i nivå med dem som råder inom övriga branscher. Anpassningsmekanismen skiljer sig här från den kapitalistiska modellens endast ifråga om det kortsiktiga utbudet. Medan de kapitalistiska företagen först ökar sin produktion och därmed sin sysselsättning för att senare återgå till det ursprungliga läget, antas de statskooperativa företagen hela tiden bibehålla samma produktionsvolym, medan antalet företag i båda fallen ökar. I det första fallet får vi mindre prissvängningar men en besvärligare omställningsprocess för de i branschen redan existerande företagen. Dessa skall ju först anställa mera folk för att efter viss tid åter tvingas avskeda dem. Med hänsyn till de problem som detta skapar för löntagarna kan det möjligen diskuteras, om det inte trots allt är den statskooperativa modellen som just tack vare sitt oelastiska utbud på kort sikt är den effektivare av de två.

VII.2.2.2 Med arbetskraften som enda variabla produktionsfaktor

Antag nu att det för produktionen åtgår två produktonsfaktorer, nämligen maskiner och arbetskraft. Maskinparken antas vidare vara oföränderlig på kort sikt samt för företaget medföra en fast kostnad i form av en på förhand given ränta. I detta läge kan det statskooperativa företaget rentav få en negativt lutande utbudskurva, vilket enklast illustreras med hjälp av följande diagram från en artikel av J.E. Meade i Economic Journal 1972 med rubriken "The Theory of the Labor-Managed Firm and of Profit Sharing".

Som framgår av linjen AA ökar till en början intäkterna per anställd för att senare åter sjunka, när arbetsinsatsen fortsätter att växa över en viss nivå. För att bestämma den maximala inkomsten per anställd måste emellertid också hänsyn tas till kapitalkostnaderna. Eftersom dessa är fasta och sålunda på kort sikt oberoende av arbetsinsatsens storlek, kan de i diagrammet representeras av hyperbeln CC. Den maximala inkomsten per anställd uppnås med andra ord vid den arbetsinsats, där det vertikala av-

Figur 31



ståndet är som störst mellan AA- och CC-kurvorna. Denna punkt måste med nödvändighet alltid ligga till höger om AA-kurvans maximipunkt. I diagrammet hamnar den vid x enheter arbetskraft. Om nu varupriset stiger växer AA-kurvan över hela sin sträckning proportionellt med prishöjningen. En sådan förändring illustreras med hjälp av diagrammets BA-kurva. Med denna nya kurva måste inkomstmaximeringen per anställd ske vid en punkt till vänster om den tidigare, vilket innebär att det statskooperativa företaget skulle tendera att minska antalet anställda och därmed sin produktionsvolym i fysiska enheter, när priset på dess produkt stiger.

Även dessa påståenden kan beläggas med matematikens hjälp. Fortfarande gäller antagandet om att företagen eftersträvar högsta möjliga inkomst per anställd.

$$\text{Max} \; \frac{\bar{p}q - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i}{z_L}$$

$$\text{u.r.} \quad q = f(\bar{z}_1, \ldots, \bar{z}_n, z_L) \; .$$

Härur härledes följande maximeringsvillkor, nämligen:

$$1) \quad \bar{p}f_L = \frac{\bar{p}q}{z_L} - \frac{\sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i}{z_L}$$

Inkomsten per anställd kommer alltså att maximeras vid en nivå där arbetskraftens genomsnittliga produktivitet är större än dess marginella, dvs vid en högre produktionsvolym än i det föregående exemplet utan fasta

kostnader. Härigenom kan nämligen dessa fördelas på ett större antal anställda, vilket minskar belastningen per anställd.

Genom totaldifferentiering erhålles:

$$\frac{dq}{d\bar{p}} = \frac{f_L(q - z_L f_L)}{z_L \bar{p} f_{LL}}$$

Eftersom $\frac{q}{z_L} > f_L$ är ett villkor för inkomstmaximering är parentesen i HL positiv liksom f_L. Då $f_{LL} < 0$ är däremot nämnaren negativ, varför även hela $HL < 0$.

∴ En ökning av priset medför en minskning av den utbjudna mängden.

VII.2.2.3. Med flera variabla produktionsfaktorer

Vi skall nu studera några situationer, där utbudselasticiteten inte behöver vara negativ trots förekomsten av fasta kostnader. Det kan exempelvis finnas vissa rörliga produktionsfaktorer utöver arbetskraften, såsom material, energi m m. I figur 31 har kostnaderna för dessa faktorer dividerats med antalet anställda och adderats till de fasta kostnaderna. De representeras av linjen DD. De anställda kommer nu att maximera sina genomsnittliga inkomster vid den arbetsinsats, där det vertikala avståndet mellan AA- och DD-kurvorna är som störst,nämligen vid y enheter arbetskraft. Om priset höjs och AA-kurvan skiftar till BA-kurvan, kommer företaget att vilja öka antalet anställda, eftersom detta skulle kunna höja dessas genomsnittliga inkomster. I det fallet skulle företagets utbudskurva alltså ha en positiv lutning. Detta gäller dock inte generellt utan beror på DD-kurvans, dvs produktionsfunktionens utseende. Med en annan sträckning av DD-kurvan kan utbudselasticiteten också här bli negativ. Detta kan visas matematiskt.

Antag två rörliga produktionsfaktorer M och L.

$$\text{Max} \quad \frac{\bar{p}q - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i - \bar{w}_M z_M}{z_L}$$

$$\text{u.r. } q = f(\bar{z}_1, \ldots, \bar{z}_n, z_M, z_L)$$

Härur härledes följande maximeringsvillkor, nämligen

1) $\bar{p}f_M = \bar{w}_M$

2) $\bar{p}f_L = \frac{\bar{p}q}{z_L} - \frac{\sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i + \bar{w}_M z_M}{z_L}$

Som framgår redan av detta uttryck kan likheten vid en ökning i $\bar{p}$ bibehållas genom att antingen z_M ökar eller z_L minskar. En ökning av z_M med z_L oförändrat ger en positiv utbudselasticitet medan en minskning av z_L med oförändrat z_M ger en negativ elasticitet. Eftersom en anpassning kan förväntas ske via båda faktorerna kan vi endast beräkna utbudselasticiteten, då vi känner förhållandet mellan förändringarna i produktionsfaktorernas användning samt dessas inverkan på q. Produktionsfunktionen måste med andra ord vara specificerad.

Denna slutsats kan även erhållas genom totaldifferentiering varvid framgår att

$$\frac{dq}{d\bar{p}} = \frac{1}{A} \left| \bar{p}f_L f_{MM} \left(\frac{f}{z_L} - f_L\right) - \bar{p}f_M f_{LM} \left(\frac{f}{z_L} - 2f_L\right) - \bar{p}f_M^2 f_{LL} \right|$$

där $A = \bar{p}^2 f_{MM} f_{LL} - \bar{p}^2 f_{LM}^2$

Under förutsättning att den optimala lösningen är en inre lösning kan tecknet för A beräknas ur andra ordningens villkor för optimering utan bivillkor. Dessa beräkningar, som är utelämnade här, visar att $A > 0$.

Eftersom $pf_L > 0$, $f_{MM} < 0$ och $\frac{q}{z_L} - f_L > 0$ kan det konstateras att den första termen är negativ. Eftersom $-pf_M^2 < 0$ och $f_{LL} < 0$ är den tredje termen positiv. Beträffande den mellersta termen kan ingenting med säkerhet sägas utan att produktionsfunktionen specificerats, eftersom $\frac{f}{z_L} - 2 f_L$ kan vara såväl större som mindre än noll.

Det statskooperativa företagets utbudselasticitet kan i detta fall alltså vara antingen positiv, negativ eller lika med noll.

En positivt lutad utbudskurva skulle vi också kunna få i de fall ett företag gör flera slags produkter och har möjlighet att utan stora kostnader omfördela sina resurser mellan produktslagen. En prishöjning på en vara kan alltså innebära en omställning av företagets produktionsinriktning till förmån för den mer efterfrågade produkten, varför prishöjningen då skulle medföra ett ökat utbud redan på kort sikt.

VII.2.3. Vinstandelsmodellen

Antag inledningsvis att de ursprungliga kapitalägarna har kvar sin majoritetsställning i sina respektive partnerföretag och därmed även bestämmanderätten. Deras målsättning kan inte som i den kapitalistiska modellen vara att rätt och slätt maximera vinsten. En större vinst behöver inte alltid vara att föredra framför en mindre, eftersom ägarnas andel av vinsten kan bli mindre i det första fallet men större i det senare. Vad som avgör storleken av denna andel är ju som tidigare framhållits förhållandet mellan kapitalvärdet och kostnaderna för arbetskraften. Ägarna kan alltså inte vara likgiltiga för vilka produktionsfaktorer som används för att främja företagets lönsamhet. I valet mellan en kapitalvarutjänst och en enhet arbetskraft till samma kostnad och med samma produktivitet kan det finnas skäl att föredra kapitalvaran, eftersom denna till skillnad från arbetskraften inte kan påfordra någon andel i vinsten. Även om ersättningen till arbetskraften skulle vara något lägre kan det av nämnda skäl finnas anledning att välja kapitalvarutjänsten.

Detta tycks tyda på att företagen i vinstandelsmodellen i regel skulle tendera att bli något kapitalintensivare än sina kapitalistiska motsvarigheter. Utökningen av arbetsstyrkan synes ju upphöra redan vid en nivå, där värdet av arbetskraftens marginalprodukt fortfarande är högre än den direkta ersättningen i form av löner, ATP-avgifter, löneskatt m m.

Detta kan visas genom att för de ursprungliga ägarnas del formulera följande långsiktiga maximeringsproblem.

$$\text{Max} \quad \frac{K}{K + \bar{w}_L z_L} \left(\bar{p}q - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i z_i - \bar{w}_L z_L \right)$$

$$\text{u.r.} \quad q = f(z_1, \ldots, z_n, z_L)$$

där K = det enligt särskilda principer fastställda värdet av företagets eget kapital

$K = K_k + K_L$

K_k = de ursprungliga ägarnas andel av företagets kapital (till de ursprungliga ägarna räknas även de som efterhand förvärvar företagets aktier och därmed kapitalintressen i företaget utan att samtidigt vara anställda i företaget)

K_L = löntagarnas andel av företagets kapital, möjligen med undantag för det kapital som ägs av företagsledningen, vilken i många företag kan antas vara identisk med eller nära associerad med de ursprungliga ägarna.

Härur härledes följande maximeringsvillkor, nämligen:

1) $\bar{p}f_i = \bar{w}_i$

2) $\bar{p}f_L = \bar{w}_L + \frac{\bar{w}_L}{K + \bar{w}_L z_L} (\bar{p}q - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i z_i - \bar{w}_L z_L)$

Som synes skulle utnyttjandet av andra produktionsfaktorer än arbetskraft ske till dess att deras ersättning ($\bar{w}_i$) motsvarar värdet av deras marginalprodukt, medan detta inte gäller för arbetskraften. Här visar maximivillkoret att $\bar{p}f_L$ skulle vara större än $\bar{w}_L$ med ett belopp motsvarande den marginella arbetskraftens vinstandel. Generellt gäller dock denna utsaga endast under förutsättning av att företaget med fullständig säkerhet kan förutsägas komma att gå med vinst. Vid osäkerhet eller med förväntningar om förlust måste påståendet modifieras.

Detta sammanhänger med att arbetskraften enligt en av modellens förutsättningar skall ingå i företaget som en riskbärande produktionsfaktor. Den utgör alltså inte bara en kostnad utan påtar sig också en viss kostnad genom att ikläda sig en del av risktagandet. En beslutsfattare med riskaversion kan därför i en situation som präglas av stark osäkerhet finna det fördelaktigt att avlasta en del av risktagandet genom att i motsats till vad som tidigare antogs utöka arbetsstyrkan i stället för att välja andra från produktivitetssynpunkt likvärdiga produktionsfaktorer.

I en mera generell utformning skulle slutsatsen alltså bli att företag med relativt säkra vinstförväntningar och låg riskaversion hos beslutsfattarna skulle tendera mot en ökad kapitalintensitet, medan motsatsen skulle gälla för företag som agerar under stor osäkerhet och med hög riskaversion hos beslutsfattarna samt för företag med relativt säkra förväntningar om förlust.

Konjunkturpolitiskt sett skulle dessa förhållanden kunna ha två motsatta effekter. I lågkonjunkturer ger de sjunkande vinstförväntningarna företagen vissa incitament att öka arbetskraftens andel av faktorinsatserna. Detta får en direkt positiv inverkan på sysselsättningen inom konsumentvarusektorn. Indirekt kan däremot sysselsättningen i producentvarusektorn försämras genom en minskad efterfrågan till följd av att företagen tenderar att välja mera arbetsintensiva processer. Sannolikt är båda dessa effekter ganska marginella och tillsammans torde de knappast utgöra någon faktor av större betydelse.

I högkonjunkturer begränsas sysselsättningen inom konsumentvarusektorn samtidigt som den ökade kapitalintensiteten leder till en extra ökning av efterfrågan på producentvaror och därigenom till en ökad sysselsättning inom producentvarusektorn.

I det inledande avsnittet om företagens målsättningar berördes något ägarnas och löntagarnas eventuellt skilda preferenser rörande företagsvinsternas tidsprofil. Eftersom löntagarna tänkes ackumulera ett successivt ökat ägande i företagen blir de ursprungliga ägarnas målsättning inte liktydig med att maximera kapitalets avkastning utan att maximera avkastningen på deras eget kapital. För att studera det långsiktiga beteendet vore det kanske därför önskvärt att använda en modell som omfattar flera perioder. De ursprungliga ägarnas målsättning kan i en sådan modell antas vara att maximera nuvärdet av deras eget kapitals alla framtida vinstandelar enligt följande

$$\max \sum_{j=1}^{h} \frac{K_{Kj}}{K_j + \bar{w}_{Lj} z_{Lj}} \left(\bar{p}_j q_j - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_{ij} z_{ij} - \bar{w}_{Lj} z_{Lj} \right) \quad \begin{matrix} (j=1,\ldots,h) \\ (i=1,\ldots,n) \end{matrix}$$

där j är periodindex, h företagets horisont och alla värden uttryckta i diskonterade priser.

För syftet med denna framställning har det dock inte ansetts nödvändigt att utvidga analysen med hjälp av intertemporala modeller. Den begränsas därför även i det följande till användningen av enperiodsmodeller.

Partnerföretagens beteende kan emellertid inte som hittills analyseras enbart i pekuniära termer. En ökning av arbetsstyrkan ger - även om den sker i överensstämmelse med maximivillkoret i föregående fotnot - till resultat att de anställdas totala andel av vinsten ökar i förhållande till kapitalägarnas. I de fall vinsten eller del därav kvarhålles i företaget, vilket ju är mycket vanligt, får de anställda därmed även en större del i företagets kapitaltillväxt. Ju större löntagarnas vinstandel är desto snabbare växer deras delägande och desto fortare närmar sig den dag då de i kraft av sitt gemensamma ägande kan överta bestämmanderätten över företaget. Om denna förändring av beslutsförhållandena inom företaget ses med obehag av de ursprungliga ägarna, kan dessa vilja fördröja utvecklingen genom att begränsa arbetsstyrkan mer än vad som vore ekonomiskt motiverat.

Maximivillkoret enligt 2) ovan förvandlas i så fall till

$$\bar{p} f_L = \bar{w}_L + \frac{\bar{w}_L}{K + \bar{w}_L z_L} \left(\bar{p} q - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i z_i - \bar{w}_L z_L \right) + \delta$$

där δ representerar de ursprungliga ägarnas subjektiva värdering av att se sina anställdas ägarinflytande öka i företagen.

Hur påverkas då partnerföretagens beteende i de fall de anställda erhållit bestämmanderätten? Om analysen fortfarande begränsas till företagens val mellan arbetskraft och övriga produktionsfaktorer blir svaret kanske något förvånande att beteendet inte alls skulle påverkas. Detta gäller dock bara under förutsättning att löntagarnas beslutsfattare träffar sina faktorval på strikt ekonomiska grunder samt med undantag för den ovan diskuterade möjligheten av att löntagarna skulle föredra en annan fördelning av vinsterna över tiden.

Eftersom lönen förutsättes vara given utifrån (exempelvis genom förhandlingar mellan ägare och löntagare) antas löntagarnas målsättning bli att maximera värdet per anställd av de anställdas sammanlagda andel av vinsten. Denna andel kan uppdelas i två komponenter; dels den som de anställda erhåller i egenskap av att ha tillfört verksamheten sin arbetskraft, dels den som de erhåller såsom delägare i företaget.

För den första perioden, då något delägarskap ännu inte förvärvats av de anställda antas deras målsättning se ut enligt följande:

$$\text{Max} \quad \frac{\dfrac{\bar{w}_L z_L}{\bar{K} + \bar{w}_L z_L}\left(\bar{p}\bar{q} - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i z_i - \bar{w}_L z_L\right)}{z_L}$$

$$\text{u.r. } q = f(z_1, \ldots, z_n, z_L)$$

Härur härledes exakt samma maximeringsvillkor som för kapitalägarna, nämligen:

$$1) \quad \bar{pf}_i = \bar{w}_i$$

$$2) \quad \bar{pf}_L = \bar{w}_L + \frac{\bar{w}_L}{K + \bar{w}_L z_L}\left(\bar{p}\bar{q} - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i z_i - \bar{w}_L z_L\right)$$

För senare perioder måste löntagarna också beakta sin roll som kapitalägare. Maximeringsproblemet får då följande utseende:

$$\text{Max} \quad \frac{\dfrac{\bar{w}_L z_L}{K + \bar{w}_L z_L}\left(\bar{p}\bar{q} - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i z_i - \bar{w}_L z_L\right)}{z_L} + \frac{K_L}{K + \bar{w}_L z_L}\left(\bar{p}\bar{q} - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i z_i - \bar{w}_L z_L\right)$$

$$\text{u.r.} \quad q = f(z_1, \ldots, z_n, z_L)$$

Denna utvidgning av målsättningen ändrar dock inte beteendet med avseende på faktoranvändningen, eftersom samma maximeringsvillkor kan härledas ur detta problem som ur det föregående. Enligt dessa villkor, vars härledning redovisas i appendix 2, kommer även de anställda, då de hamnar i beslutsposition, att utnyttja andra produktionsfaktorer än arbetskraft till dess att deras marginalproduktivitet är lika med deras respektive ersättning. Nya löntagare kommer däremot bara att anställas under förutsättning av att deras tillskott till produktionsvärdet är minst lika stort som summan av deras respektive löner och vinstandelar.

Eftersom maximeringsvillkoren är desamma för såväl de ursprungliga ägarna som för löntagarna kan partnerföretagens beteende analyseras oberoende av beslutsförhållandena inom företaget. Av denna anledning kan den följande behandlingen av vinstandelsmodellen ske med utgångspunkt enbart från en av målsättningarna, i vårt fall de ursprungliga ägarnas.

För att undvika onödiga missförstånd bör återigen understrykas att slutsatsen om att partnerföretagets beteende skulle vara oberoende av vilken av dess partner som fattar besluten inte gäller alla slags beslut och att här endast behandlas företagets val av faktorfördelning.

Beslut om investeringars lokalisering, införande av ny teknik m m kan givetvis träffas olika beroende på vem som har bestämmanderätten. Sådana åtgärder kan exempelvis medföra externa effekter för de anställda som dessa kan ta hänsyn till, om de får fatta besluten, men som möjligen kan bortses ifrån, om det är de ursprungliga ägarna som beslutar. Om inte ägare och anställda i några fall skulle komma fram till olika beslut, vore ju frågan om den ekonomiska demokratin ett i grunden ointressant problem. Det är den emellertid inte.

VII.2.3.1. Med arbetskraften som enda produktionsfaktor

Beträffande partnerföretagens utbudselasticitet kan konstateras att den är entydigt positiv i fallet med arbetskraft som enda produktionsfaktor. Detta kan visas enligt följande:

$$\text{Max} \quad \frac{K}{K + \bar{w}_L z_L} (\bar{p}q - \bar{w}_L z_L)$$

$$\text{u.r.} \quad q = f(z_L)$$

Genom att substituera för q kan följande maximeringsvillkor härledas:

1) $$\bar{p}f_L = \bar{w}_L + \frac{\bar{w}_L}{K + \bar{w}_L z_L}(\bar{p}f - \bar{w}_L z_L)$$

Genom totaldifferentiering erhålles

$$\frac{dq}{d\bar{p}} = \frac{f_L\left(\bar{w}_L f - f_L(K + \bar{w}_L z_L)\right)}{\bar{p}f_{LL}(K + \bar{w}_L z_L)}$$

Eftersom högra ledets nämnare är negativ, är utbudselasticiteten positiv

om $f_L > \frac{\bar{w}_L}{K + \bar{w}_L z_L} \cdot f$

Att detta gäller framgår av optimivillkoret som kan omskrivas till

1a) $$f_L = \frac{\bar{w}_L K + \bar{w}_L \bar{p}f}{\bar{p}(K + \bar{w}_L z_L)} = \frac{\bar{w}_L}{K + \bar{w}_L z_L} \left| \frac{K + \bar{p}f}{\bar{p}} \right|$$

$$\frac{K}{\bar{p}} + \frac{\bar{p}}{\bar{p}} \cdot f > f \quad \text{eftersom} \quad K > 0$$

Sålunda är $f_L > \frac{\bar{w}_L}{K + \bar{w}_L z_L} \cdot f$ och utbudselasticiteten därmed positiv.

VII.2.3.2. Med arbetskraften som enda variabla produktionsfaktor

I det andra fallet med fasta kostnader vid sidan om arbetskraften är utbudselasticiteten beroende av förhållandet mellan kapitalvärdet (K) och de fasta kostnaderna. Som framgår av följande kan en mycket låg soliditet i företaget medföra en negativ utbudselasticitet. Problemet kan formuleras sålunda:

$$\text{Max } L = \frac{K}{K + \bar{w}_L z_L}(\bar{p}q - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i - \bar{w}_L z_L)$$

$$\text{u.r. } q = f(\bar{z}_1, \ldots, \bar{z}_n, z_L)$$

I likhet med föregående bestämmes första ordningens villkor med avseende på arbetskraften till

$$1) \quad \bar{p}f_L = \bar{w}_L + \frac{\bar{w}_L}{K + \bar{w}_L z_L} \left(\bar{p}f - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i - \bar{w}_L z_L\right)$$

Genom totaldifferentiering bortfaller uttrycket för de fasta kostnaderna och ekvationen blir densamma som i det föregående fallet, nämligen

$$\frac{dq}{d\bar{p}} = \frac{f_L \left|\bar{w}_L f - f_L (K + \bar{w}_L z_L)\right|}{\bar{p}f_{LL}(K + \bar{w}_L z_L)}$$

Utbudselasticiteten är alltså positiv om

$$f_L > \frac{\bar{w}_L}{K + \bar{w}_L z_L} \cdot f$$

Optimivillkoret kan omskrivas till

$$1a) \quad f_L = \frac{\bar{w}_L}{K + \bar{w}_L z_L} \left| \frac{K + pf - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i}{\bar{p}} \right|$$

Härav framgår att $\frac{dq}{d\bar{p}} > 0$, om $K > \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i$.

VII.2.3.3. Med flera variabla produktionsfaktorer

Beträffande det tredje fallet med mer än en rörlig produktionsfaktor kan ingenting med säkerhet sägas om utbudselasticiteten med mindre man känner produktionsfunktionens utseende.

Beräkningar som visar detta redovisas i appendix 2.

VII.3. Monopolistiska marknader

I detta avsnitt skall för var och en av modellerna diskuteras företagens val av produktionsvolym samt deras optimala utnyttjande av olika produktionsfaktorer med särskilt avseende på arbetskraften. Det skall vidare undersökas huruvida en förändring i efterfrågan kan förväntas påverka utbudet. Efterfrågeförändringen antages i samtliga fall ta sig uttryck i en parallellförskjutning av efterfrågekurvan. Vidare antages faktorpriserna vara givna.

VII.3.1. Den kapitalistiska modellen

Det kapitalistiska monopolföretaget utnyttjar varje produktionsfaktor till den nivå där dess marginella bidrag till produktionsvärdet motsvarar dess kostnad. Skillnaden gentemot beteendet i perfekt konkurrens består endast i att vi här måste ta hänsyn till den prissänkning som kan förorsakas av en ökning av produktionen.

Allmänt känt är att en efterfrågeökning av ovan nämnt slag resulterar i att produktionsvolymen ökar.

Belägg för dessa utsagor kan vi finna i optimivillkoren till följande långsiktiga maximeringsproblem i vilket företaget antages utnyttja n produktionsfaktorer vid sidan av arbetskraften.

$$\text{Max} \quad pq - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i z_i - \bar{w}_L z_L$$

$$\text{u.r.} \quad p = a - bq$$

$$q = f(z_1, \ldots, z_n, z_L)$$

Härur härledes följande maximeringsvillkor, nämligen:

1) $(a - 2bf)\ f_i = MRP_i = \bar{w}_i$ *) $(i=1,\ldots n)$

2) $(a - 2bf)\ f_L = MRP_L = \bar{w}_L$ *)

Om efterfrågan förskjuts åt höger, dvs om a ökar, då måste i samtliga fall för optimivillkorens upprätthållande även f öka. Sambandet mellan förändringar i efterfrågan och utbud är sålunda positivt.

---

*) Dessa uttryck är liktydiga med de mera välkända

1) $(1 + \frac{1}{e}) pf_i = \bar{w}_i$

2) $(1 + \frac{1}{e}) pf_L = \bar{w}_L$

där e = efterfrågeelasticiteten.

Härledning

$$1 + \frac{1}{e} = 1 + \frac{1}{\frac{dq}{dp} \cdot \frac{p}{q}} = 1 + \frac{1}{\frac{1}{-b} \cdot \frac{p}{q}} = 1 + \frac{-bq}{p} =$$

$$= \frac{p-bq}{p} = \frac{a-bq-bq}{p} = \frac{a-2bq}{p} = \frac{a-2bf}{p};$$

$$(1 + \frac{1}{e}) pf_i = \frac{a-2bf}{p} \cdot pf_i = (a-2bf) f_i = \bar{w}_i.$$

VII.3.2. Den statskooperativa modellen

VII.3.2.1. Med arbetskraften som enda produktionsfaktor

I likhet med det som konstaterades i fallet med perfekt konkurrens kommer det statskooperativa monopolföretaget att utsträcka sin användning av arbetskraft till den nivå, där den sist anställdes tillskott till produktionsvärdet motsvarar genomsnittsinkomsten. Däremot är inte monopolföretaget lika okänsligt för efterfrågeförändringar, vilket skall visas i det följande.

$$\text{Max} \quad \frac{pq}{z_L}$$

$$\text{u.r.} \quad p = a - bq$$
$$q = f(z_L)$$

Genom insättning för p och q härledes följande maximeringsvillkor, nämligen:

$$1) \quad (a - 2bf)\, f_L = MRP_L = \frac{(a - bf)\, f}{z_L} \quad *)$$

där $(a - 2bf)$ = marginalintäkten (MR) och $(a-bf)$ = priset (p).
Genom totaldifferentiering erhålles:

$$\frac{dq}{da} = \frac{f_L(f_L z_L - f)}{z_L(2bf_L^2 + 2bff_{LL} - af_{LL})}$$

Enligt optimivillkoret ovan måste $f_L z_L > f$ eftersom $(a - 2bf) < (a - bf)$. Sålunda är täljaren positiv. I nämnaren är såväl z_L som $2bf_L^2 > 0$. $2bff_{LL} <$ och $- af_{LL} > 0$. Redan af_{LL} är emellertid större än $2bff_{LL}$, eftersom $(a - 2bf) = MR$. Inte heller det statskooperativa företaget kan antas vilja producera vid en negativ MR. Sålunda måste $a > 2bf$ och även nämnaren därmed vara positiv. Detta innebär att en efterfrågeökning föranleder det statskooperativa företaget att öka sitt utbud.

---

*) Detta kan i överensstämmelse med föregående fotnot även skrivas
$(1 + \frac{1}{e})\, f_L = \frac{f}{z_L}$

VII.3.2.2. Med arbetskraften som enda variabla produktionsfaktor

Antag att företaget vid sidan om arbetskraften även har ett antal av n st fasta produktionsfaktorer ($\bar{z}_i$). Vi får då ett något annorlunda optimivillkor enligt vilket antalet anställda ökar i förhållande till föregående exempel utan fasta produktionskostnader. Detta är analogt med utsagorna rörande de statskooperativa företagens beteende i perfekt konkurrens. Däremot kan vi inte med säkerhet avgöra hur en efterfrågeförändring påverkar utbudet - i varje fall inte utan att ha specificerat produktionsfunktionen.

Låt oss uppställa följande maximeringsproblem.

$$\text{Max} \quad \frac{pq - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i}{z_L}$$

$$\text{u.r.} \quad p = a - bq$$

$$q = f(\bar{z}_1, .., \bar{z}_n, z_L)$$

Genom insättning för p och q kan följande maximeringsvillkor härledas:

$$1) \quad (a - 2bf)\, f_L = \frac{(a - bf)\, f - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i}{z_L}$$

Genom totaldifferentiering erhålles:

$$\frac{dq}{da} = \frac{f_L (f_L z_L - f)}{2bf_L^2 z_L}$$

Eftersom högra ledets nämnare är entydigt positiv kan en efterfrågeökning antas leda till en ökad produktion, om även dess täljare är positiv samt omvänt i det motsatta fallet. Avgörande härför är om $f_L z_L$ är större eller mindre än f. Denna fråga kan studeras med utgångspunkt från ovannämnda villkor, vilket kan omskrivas till följande:

$$1a) \quad (a - bf) f_L z_L - bf f_L z_L = (a - bf) f - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i, \text{ vilket är liktydigt}$$

$$\text{med} \quad f_L z_L = \frac{P}{MR} \cdot f - \frac{\sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i}{MR}$$

Härav följer att om

a) $bff_L z_L = \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i$, då blir utbudet oförändrat

b) $bff_L z_L > \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i$, då ökar utbudet

c) $bff_L z_L < \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i$, då minskar utbudet

Ju lägre de fasta kostnaderna är samt ju större p är i förhållande till MR desto sannolikare är det alltså att vi får ett positivt samband mellan förändringar i efterfrågan och utbud.

VII.3.2.3. Med flera variabla produktionsfaktorer

I fallet med mer än en variabel produktionsfaktor kan ingenting med säkerhet sägas om utbudselasticiteten utan ingående kännedom om produktionsfunktionens utseende.

Beräkningar som visar detta återfinnes i appendix 2.

VII.3.3. Vinstandelsmodellen

VII.3.3.1. Med arbetskraften som enda produktionsfaktor

I detta fall råder ett entydigt positivt samband mellan förändringar i efterfrågan och utbud, vilket kan visas med utgångspunkt från följande maximeringsproblem.

$$\text{Max} \frac{K}{K + \bar{w}_L z_L} (pq - \bar{w}_L z_L)$$

$$\text{u.r. } p = a - bq$$
$$q = f(z_L)$$

På sätt som tidigare kan härur härledas följande villkor, nämligen

1) $$(a - 2bf) f_L = \bar{w}_L + \frac{\bar{w}_L \left| (a - bf) f - \bar{w}_L z_L \right|}{K + \bar{w}_L z_L}$$

Genom totaldifferentiering erhålles:

$$\frac{dq}{da} = \frac{f_L \left| f\bar{w}_L - f_L(K + \bar{w}_L z_L) \right|}{\left| (a - 2bf) f_{LL} - 2bf_L^2 \right| (K + \bar{w}_L z_L)}$$

Eftersom högra ledets nämnare är negativ blir $\frac{dq}{da} > 0$, om $f_L > \frac{\bar{w}_L}{K + \bar{w}_L z_L} \cdot f$.

Att detta gäller framgår av optimivillkoret som kan omskrivas till

1a) $$f_L = \frac{\bar{w}_L}{K + \bar{w}_L z_L} \left(\frac{K + (a - bf)f}{a - 2bf} \right)$$

Parentesen kan även skrivas

$$\frac{K}{MR} + \frac{p}{MR} \cdot f$$

Som synes är detta uttryck större än f. Sålunda är $f_L > \frac{\bar{w}_L}{K + \bar{w}_L z_L} \cdot f$ och $\frac{dq}{da} > 0$.

VII.3.3.2. Med arbetskraften som enda variabla produktionsfaktor

När det förekommer fasta kostnader råder inte nödvändigtvis ett positivt samband mellan förändringar i efterfrågan och utbud. Sannolikheten härför är emellertid större för monopolistiska företag än i fallet med perfekt konkurrens.

Maximeringsproblemet ser ut enligt följande:

$$\text{Max} \frac{K}{K + \bar{w}_L z_L} \left(pq - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i - \bar{w}_L z_L \right)$$

u.r. $p = a - bq$

$q = f(\bar{z}_1, \ldots, \bar{z}_n, z_L)$

Härur härledes följande maximeringsvillkor, nämligen:

1) $$(a - 2bf) f_L = \bar{w}_L + \frac{\bar{w}_L}{K + \bar{w}_L z_L} \left((a - bf) f - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i - \bar{w}_L z_L \right)$$

Genom totaldifferentiering erhålles:

$$\frac{dq}{da} = \frac{f_L \left| f\bar{w}_L - f_L(K + \bar{w}_L z_L) \right|}{\left| (a - 2bf)\ f_{LL} - 2bf_L^2 \right|\ (K + \bar{w}_L z_L)}$$, dvs. exakt samma ekvation

som i det föregående fallet med enbart arbetskraft. Sålunda gäller även här att $\frac{dq}{da} > 0$, om $f_L > \frac{\bar{w}_L}{K + \bar{w}_L z_L} \cdot f$. Optimivillkoret är emellertid något annorlunda och kan skrivas:

$$1a)\quad f_L = \frac{\bar{w}_L}{K + \bar{w}_L z_L} \left(\frac{K + (a - bf)f - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i}{a - 2bf} \right)$$

Utbudet förändras alltså i samma riktning som efterfrågan om parentesen är större än f, dvs om

$$\frac{K - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i}{MR} + \frac{p}{MR} \cdot f > f.$$

Vid mycket höga fasta kostnader i förhållande till K kan vi få ett negativt samband mellan utbuds- och efterfrågeförändringar, men så länge som $\sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i - K < (p - MR)f$ är detta samband positivt.

VII.3.3.3. Med flera variabla produktionsfaktorer

Som i tidigare fall med mer än en rörlig produktionsfaktor har det även här visat sig omöjligt att säga något bestämt om sambandet mellan förändringar i efterfrågan och utbud utan att produktionsfunktionen först specificerats. De utförda beräkningarna redovisas i appendix 2.

VII.4. Sammanfattning

Hur förändringar i efterfrågan påverkar utbudet i de olika modellerna och marknadsformerna torde bäst kunna sammanfattas i tabellform.

Tabell VII:1. Förhållandet mellan förändringar i efterfrågan och utbud

De tre fallen med avseende på typ av faktorinsats benämnes enligt följande:

A. Med bara arbetskraft

B. Med arbetskraften som enda variabla faktor

C. Med flera variabla faktorer.

	Perfekt konkurrens			Monopolistiska marknader		
Modell	A	B	C	A	B	C
Den kapitalistiska	pos	pos	pos	pos	pos	pos
Den statskooperativa	0	neg	obest	pos	pos, om $f_L z_L > f$ dvs om $bff_L z_L > \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i$	obest
Vinstandelsmodellen	pos	pos, om $K > \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_L \bar{z}_L$	obest	pos	pos, om $(p - MR)f + K > \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i$	obest

APPENDIX 1

MONOPOLGRADENS INVERKAN PÅ DEN FUNKTIONELLA INKOMSTFÖRDELNINGEN

Konstateras kan att den rådande koncentrationsutvecklingen såväl hemma som utomlands ger upphov till vissa monopolistiska inslag i det ekonomiska livet. Dessa inslag tar sig merendels uttryck i en alltmera markerad fåtalskonkurrens. I vissa fall - än så länge undantagsvis - uppstår även renodlade monopolmarknader. Den svenska cementindustrin utgör ett sådant exempel. Den fråga som här skall diskuteras är om en stigande monopolgrad kan antas leda till en växande kapitalandel.

Michal Kalecki

En av de ekonomer som tidigt befattade sig med denna fråga var den numera bortgångne Michal Kalecki. Redan på 1930-talet behandlade han problemet[1] och har sedan vid flera tillfällen återkommit till det i sina senare skrifter.[2] Kalecki gav tydligt uttryck för uppfattningen att kapitalandelen skulle påverkas positivt av en ökande monopolgrad. Det resonemang som ledde honom fram till denna slutsats såg i huvudsak ut enligt följande.

Varje företag antas bestämma sitt pris med hänsyn till två faktorer, nämligen dels de variabla styckkostnaderna u (unit prime cost), dels det på marknaden rådande genomsnittliga priset $\bar{p}$. Det enskilda företagets pris bestäms alltså med hjälp av följande ekvation.

$$(1) \qquad p = mu + n\bar{p}$$

Både m och n antas vara positiva koefficienter och $n < 1$.

Om vi vidare antar att m och n är lika för alla företag i en och samma bransch (industry), kan vi summera företagens prisekvationer och få fram ett med hänsyn till deras produktionsandelar vägt genomsnitt. Detta kan skrivas

$$(2) \qquad \bar{p} = m\bar{u} + n\bar{p}$$

Division med $\bar{u}$ ger

---

1) Se exempelvis Essays in Theory of Economic Fluctuations.

2) Bl a i Theory of Economic Dynamics som här genomgående citeras.

$$\frac{\bar{p}}{\bar{u}} = m + \frac{n\bar{p}}{\bar{u}} \quad \text{eller} \quad \frac{\bar{p}}{\bar{u}} = \frac{m}{1-n}$$

Ju större marginal företagen i en bransch tar ut mellan priset och de variabla styckkostnaderna, desto starkare är monopolgraden enligt Kaleckis definition. Detta innebär alltså att monopolgraden ökar när m och/eller n växer.

Om de variabla styckkostnaderna är tämligen konstanta vid den kvantitetsnivå där företagen producerar, sammanfaller $\bar{u}$ mycket nära med marginalkostnaderna. I sådana fall överensstämmer som synes Kaleckis definition ganska väl med Lerners mått på monopolgrad, nämligen $\frac{p - mc}{p}$, vilket Kalecki också använde sig av i sina tidigare arbeten. Även mot Kaleckis definition kan anföras i sak samma kritik som i kapitel II riktades mot Lerners index.

Som förklaring till att monopolgraden ökar i s k "moderna kapitalistiska ekonomier" nämner Kalecki två orsaker. Den väsentligaste av dessa anges vara den koncentrationsprocess inom industrin som leder till bildandet av jättelika koncerner (corporations). I andra hand nämner han utvecklingen av reklam och marknadsföring med vilka priskonkurrensen säges ha ersatts. Dessutom måste hänsyn tas till två andra faktorer som också påverkar monopolgraden, nämligen eventuella förändringar i förhållandet mellan fasta och rörliga kostnader samt fackföreningarnas roll.

Med utgångspunkt från sin definition av monopolgrad konstruerar Kalecki följande ekvationssamband

(3) $\quad FC + \pi = (k - 1)(W + M)$

där FC = fasta kostnader (overheads)

π = vinst

k = $\frac{\text{totala intäkter} \quad (\text{dvs } p \cdot q)}{\text{totala variabla kostnader} \quad (\text{dvs } W + M)} = \frac{p}{u}$

W = summan av alla lönekostnader

M = " " " materialkostnader

Ekv. (3) kan helt enkelt härledas ur den välbekanta formeln $\pi = TR - TC = pq - FC - VC$, vilket lätt framgår, om man substituerar $k(W + M)$ för pq och $(W + M)$ för VC.

Förädlingsvärdet utgöres av $pq - M$ och lönernas andel därav (w) kan sålunda skrivas som

$$\frac{W}{pq - M} = \frac{W}{k(M + W) - M} = \frac{1}{\frac{k(M + W) - M}{W}}$$

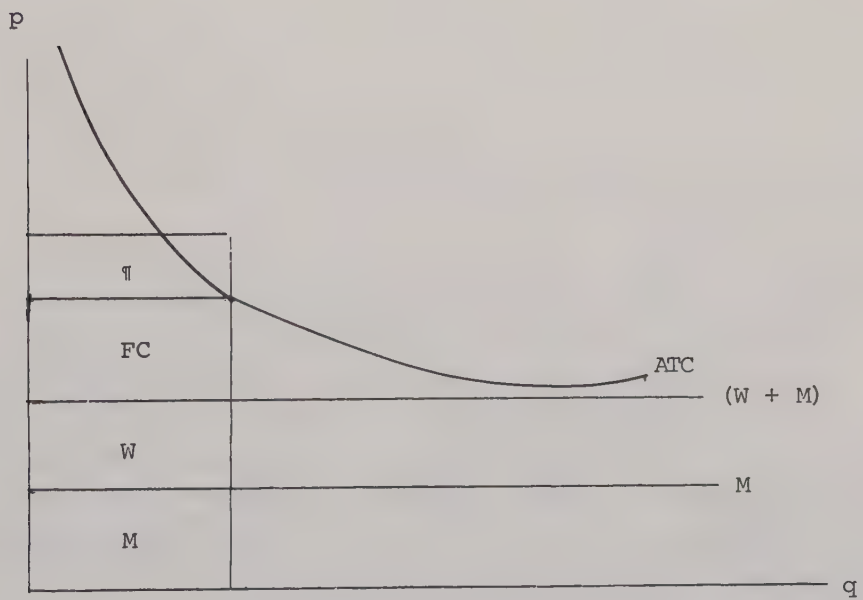
Om förhållandet mellan material- och lönekostnaderna $\left(\frac{M}{W}\right)$ benämnes j erhålles

$$(4) \qquad w = \frac{1}{kj + k - j}$$

Ekv. (4) visar alltså på ett direkt samband mellan löneandelen å ena sidan samt monopolgraden och förhållandet mellan material- och lönekostnader å den andra. Om monopolgraden stiger inverkar detta i riktning mot en minskande löneandel. Samma sak gäller också för den händelse materialkostnaderna skulle öka snabbare än lönerna, eftersom k alltid antages vara större än ett.

Dessa slutsatser kan illustreras med följande diagram, där de variabla styckkostnaderna och j antagits vara konstanta över alla q.

Fig. 32



Om de utsagor som kunnat härledas ur ekv. (4) och figur 32 är inte mycket att säga annat än att de i grund och botten är rätt självklara som resultat av den mycket statiska och partiella analys som här redovisats.

I sin behandling av fackföreningarnas roll konstaterar Kalecki bl a att höga vinster stärker fackföreningarnas förhandlingsposition och provocerar dem till starka krav på löneökningar. - "This adverse effect upon the competitive position of a firm or an industry encourages the adoption of a policy of lower profit margins. Thus, the degree of monopoly will be kept down to some extent by the activity of trade unions, and this the more the stronger the trade unions are."

I dessa formuleringar ger Kalecki klart uttryck åt uppfattningen att företagens vinster sammanhänger med monopolgraden. Detta är emellertid något som varken ligger i Lerners eller hans egen definition av monopolgraden, eftersom skillnader mellan pris och marginalkostnader resp. pris och variabla styckkostnader i båda fallen kan bestå av såväl vinst som fasta kostnader i varierande proportioner.

Enligt citatet ovan skulle emellertid monopolgraden minska om företagen till följd av en yttre press skulle avstå från att ta ut den maximala vinst som de på kort sikt skulle kunna uppnå. Den yttre pressen föreställer sig Kalecki i form av starka fackföreningar. Den skulle även kunna utövas av en stark potentiell konkurrens.

Detta resonemang ger oss anledning att formulera en ny definition enligt vilken monopolgraden bestäms såsom förhållandet mellan den vinst, nämligen $¶$, som ett monopolföretag väljer att ta ut med hänsyn till den potentiella konkurrensen och fackföreningarnas eventuella motaktioner och den maximala vinst, $¶_{max}$, som det skulle kunna ta ut på kort sikt. Det kan också ha sitt intresse att på Kaleckis vis pröva hur monopolgraden, sålunda definierad, kan antas inverka på den funktionella inkomstfördelningen.

$$m = \frac{¶}{¶_{max}}$$

$$w = \frac{W}{pq - M} = \frac{W}{¶ + FC + W} = \frac{W}{m \cdot ¶_{max} + FC + W}$$

Slutsatsen blir även här att ju starkare m är desto lägre blir w, dvs ju starkare inträdesbarriärerna är, ju svagare den potentiella konkurrensen är och ju svagare fackföreningarna är, desto starkare är monopolgraden och desto lägre blir sålunda löneandelen. Denna betraktelse är emellertid lika statisk och partiell som den föregående och ger alltså inte heller den någon klarhet över monopolgradens betydelse för den funktionella inkomstfördelningen i ett dynamiskt och vidare sammanhang.

Kalecki var naturligtvis medveten om begränsningarna hos denna ansats. Han försöker därför utveckla resonemanget genom att utgå ifrån att man tar hänsyn till den inverkan på k och j som härrör från förändringar i den relativa storleksfördelningen mellan olika branscher (the industrial composition of value added). Problemet är emellertid att Kalecki ingenstans redovisar hur detta skulle gå till. Han postulerar bara helt kortfattat att "the relative share of wages in the value added of manufacturing is determined, apart from the industrial composition of the value added, by the degree of monopoly and by the ratio of raw material prices to unit wage costs. A rise

in the degree of monopoly or in raw material prices in relation to unit wage costs causes a fall of the relative share of wages in the value added."

Men om förändringar i k och j påverkar "the industrial composition", vad kan vi då med säkerhet säga om w?

Donald W Katzner och Sidney Weintraub

Helt nyligen har de båda här rubricerade ekonomerna berört frågan om monopolgradens inverkan på den funktionella inkomstfördelningen inom ramen för vad de kallar "a unified micro-macro model".[3]

Författarna utgår från den välkända utsagan att reallönen i perfekt konkurrensjämvikt skall motsvara arbetskraftens marginalproduktivitet, dvs

$$\frac{\partial f_i(L_i)}{\partial L_i} = \frac{w}{P_i}, \text{ där } i=1,\ldots,n.$$

Summering över alla företag och branscher ger

$$f'(L) = \frac{w}{P}, \text{ där } f' \text{ är arbetskraftens "aggregerade" marginalprodukt.}$$

I en ekonomi med imperfekt konkurrens är reallönen som regel lägre än värdet av arbetskraftens marginalprodukt, vilket sammanhänger med att monopolistiska företag antas producera vid en nivå med fallande styckkostnader.[4] Sålunda erhålles

$$\frac{\partial f^i(L_i)}{\partial L_i} - \varepsilon_i = \frac{w}{P_i}$$

som efter summering ger

$$f'(L) - E = \frac{w}{P}, \text{ där } E = \sum_{i=1}^{n} \varepsilon_i$$

E betraktas av Katzner-Weintraub som ett mått på monopolgraden. Om båda leden multipliceras med $\frac{L}{Y}$ får vi följande ekvation

$$\frac{L\{f'(L) - E\}}{Y} = \frac{wL}{PY}, \text{ där } PY \text{ symboliserar}$$

---

3) Kyklos 1974, Fasc. 3, sid. 482-510.

4) Se exempelvis K. Wiksell: Föreläsningar i nationalekonomi, kap. III.

det totala förädlingsvärdet och $\frac{wL}{PY}$ sålunda löneandelen. Som framgår av ekvationen skulle denna andel minska om E ökade och tvärtom.

Redan Edward H Chamberlin har emellertid på sin tid visat att det inte bara är arbetskraften som får en ersättning som är lägre än marginalproduktens värde.[5] Detsamma gäller även för övriga produktionsfaktorer, däribland alla olika typer av kapitalvaror. Det ovan förda resonemanget är därför knappast övertygande.

För att kunna säga någonting med bestämdhet om monopolgradens inverkan på den funktionella inkomstfördelningen måste man känna tre saker, nämligen

a) hur den relativa graden av exploatering av de olika produktionsfaktorerna påverkas av en förändring i E,

b) i vilken utsträckning en sådan förändring inverkar på företagens vinster samt

c) i vad mån dessa vinster tillfaller kapitalägare, anställda eller andra.

Av dessa tre förhållanden kan vi endast nå full kunskap om c), eftersom vinsternas fördelning bestäms av institutionella regler som är allmänt kända. Beträffande b) bör vi på empirisk väg kunna förskaffa oss ökade kunskaper om sambandet mellan förändringar i monopolgraden och företagens lönsamhet. De undersökningar som redovisades i kapitel II kan ses som exempel på försök i den riktningen. Vad gäller a) slutligen är våra kunskaper ännu så länge mycket ofullständiga.

Av dessa skäl kan vi tills vidare bara med någorlunda god säkerhet konstatera att, om relationerna mellan produktionsfaktorernas exploateringsgrad förblir oförändrade, om vinsterna ökar till följd av att E växer samt om dessa vinster till större delen tillfaller kapitalägare, då leder en stigande monopolgrad till en minskande löneandel. Eftersom mycket talar för att de båda sistnämnda villkoren är uppfyllda, blir svaret avhängigt av det första. Vid små förskjutningar i den relativa exploateringsgraden skulle alltså en ökning av monopolgraden leda till att löneandelen minskar.

---

5) Se The Theory of Monopolistic Competition, kap. VIII.

APPENDIX 2

MATEMATISKA BERÄKNINGAR BAKOM UTSAGORNA OM DE OLIKA FÖRETAGSTYPERNAS MAXIMERINGSBETEENDE SAMT FÖRETAGENS ANPASSNING AV UTBUDET EFTER FÖRÄNDRINGAR I EFTERFRÅGAN

1. Perfekt konkurrens

a) Den kapitalistiska modellen

$$\text{Max } \pi = \bar{p}q - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i z_i - \bar{w}_L z_L$$

u.r. $q = f(z_1,\ldots,z_n, z_L)$

$$L = \bar{p}q - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i z_i - \bar{w}_L z_L - \alpha(q - f(z_1,\ldots,z_n, z_L))$$

1) $\frac{\partial L}{\partial q} = \bar{p} - \alpha = 0; \qquad \alpha = \bar{p}$

2) $\frac{\partial L}{\partial z_i} = -\bar{w}_i + \alpha f_i = 0 \quad (i=1,\ldots n)$

3) $\frac{\partial L}{\partial z_L} = -\bar{w}_L + \alpha f_L = 0$

4) $\frac{\partial L}{\partial \alpha} = -q + f(z_1,\ldots,z_n, z_L) = 0$

Genom att substituera för α erhålles följande maximeringsvillkor

5) $\bar{p}f_i = \bar{w}_i$

6) $\bar{p}f_L = \bar{w}_L$

7) $q = f(z_1,\ldots,z_n, z_L)$

Genom totaldifferentiering erhålles

5') $d\bar{p}f_i + \bar{p}f_{ii}dz_i = 0$

6') $d\bar{p}f_L + \bar{p}f_{LL}dz_L = 0$

7') $dq = f_i dz_i + f_L dz_L \qquad (i=1,\ldots,n)$

Ur ekv. 5') och 6') löses dz_i respektive dz_L och insättes i ekv. 7').

5') $$dz_i = \frac{-\bar{p}df_i}{\bar{p}f_{ii}}$$

6') $$dz_L = \frac{-\bar{p}df_L}{\bar{p}f_{LL}}$$

7') $$dq = f_i\left(\frac{-\bar{p}df_i}{\bar{p}f_{ii}}\right) + f_L\left(\frac{-\bar{p}df_L}{\bar{p}f_{LL}}\right);$$

$$dq = \frac{-\bar{p}df_i^2}{\bar{p}f_{ii}} - \frac{\bar{p}df_L^2}{\bar{p}f_{LL}};$$

$$\frac{dq}{d\bar{p}} = -\frac{f_i^2}{\bar{p}f_{ii}} - \frac{f_L^2}{\bar{p}f_{LL}}$$

$\frac{dq}{d\bar{p}} > 0$ eftersom både $f_{ii} < 0$ och $f_{LL} < 0$.

b) Den statskooperativa modellen

i) Med arbetskraften som enda produktionsfaktor

Max $\frac{\bar{p}q}{z_L}$, u.r. $q = f(z_L)$

$$L = \frac{\bar{p}q}{z_L} - \alpha\left(q - f(z_L)\right)$$

1) $\frac{\partial L}{\partial q} = z_L^{-1}\bar{p} - \alpha = 0$; $\alpha = z_L^{-1}\bar{p}$

2) $\frac{\partial L}{\partial z_L} = -z_L^{-2}\bar{p}q + \alpha f_L = 0$

Genom att sätta in uttrycket för α i ekv. 2) får vi

3) $- z_L^{-2} \bar{p}\bar{q} + z_L^{-1} \bar{p}\bar{f}_L = 0$

Efter förkortning erhålles

$$\bar{p}\bar{f}_L = \frac{\bar{p}\bar{q}}{z_L}$$

Som synes är villkoret om likhet mellan marginell och genomsnittlig produktivitet oberoende av priset, eftersom $\bar{p}$ förekommer i båda leden. En prisförändring skulle alltså inte i det ringaste påverka företagets användning av arbetskraft, som i detta exempel är den enda produktionsfaktorn. Utbudet är därför fullständigt oelastiskt. Däremot påverkas naturligtvis de anställdas inkomster av en förändring i priset.

ii) Med arbetskraften som enda variabla produktionsfaktor

$$\text{Max} \quad \frac{\bar{p}\bar{q} - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i}{z_L}$$

u.r. $q = f(\bar{z}_1, \ldots, \bar{z}_n, z_L)$

$$L = \frac{\bar{p}\bar{q} - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i}{z_L} - \alpha(q - f(\bar{z}_1, \ldots, \bar{z}_n, z_L))$$

1) $\frac{\partial L}{\partial q} = \frac{\bar{p}}{z_L} - \alpha = 0; \quad \alpha = z_L^{-1} \cdot \bar{p}$

2) $\frac{\partial L}{\partial z_L} = - z_L^{-2} \left(\bar{p}\bar{q} - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i\right) + f_L = 0$

3) $\frac{\partial L}{\partial \alpha} = - q + f(\bar{z}_1, \ldots, \bar{z}_n, z_L) = 0$

Uttrycket för α insättes i ekv. 2), vilket ger

4) $- z_L^{-2} \left(\bar{p}\bar{q} - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i\right) + z_L^{-1} \bar{p}\bar{f}_L = 0$

Efter förkortning fås

$$\bar{p}f_L = \frac{\bar{p}\bar{q}}{z_L} - \frac{\sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i}{z_L}$$

Inkomsten per anställd kommer alltså att maximeras vid en nivå där arbetskraftens genomsnittliga produktivitet är större än dess marginella, dvs vid en högre produktionsvolym än i det föregående exemplet utan fasta kostnader. Härigenom kan nämligen dessa fördelas på ett större antal anställda, vilket minskar belastningen per anställd.

Multiplicering med z_L ger

$$z_L \cdot \bar{p} \cdot f_L = \bar{p} \cdot q - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i$$

Genom totaldifferentiering erhålles

4') $dz_L \cdot \bar{p} \cdot f_L + z_L \cdot d\bar{p} \cdot f_L + z_L \bar{p} \cdot f_{LL} dz_L = d\bar{p} \cdot q + dq \cdot \bar{p}$

3') $dq = f_L dz_L$

dz_L löses ur ekv. 3') och insättes i föregående ekv.

5) $\frac{dq}{f_L} \cdot \bar{p} \cdot f_L + z_L \cdot d\bar{p} \cdot f_L + z_L \cdot \bar{p} \cdot f_{LL} \cdot \frac{dq}{f_L} = d\bar{p} \cdot q + dq \cdot \bar{p}$;

$f_L \cdot dq \cdot \bar{p} + z_L \cdot d\bar{p} \cdot (f_L)^2 + z_L \cdot \bar{p} \cdot f_{LL} \cdot dq = d\bar{p} \cdot q \cdot f_L + dq \cdot$

$\cdot p \cdot f_L$;

$f_L dq \cdot \bar{p} + z_L \cdot \bar{p} \cdot f_{LL} \cdot dq - dq \cdot \bar{p} \cdot f_L = d\bar{p} \cdot q \cdot f_L - z_L \cdot dp \cdot (f_L)^2$;

$dq(f_L \cdot \bar{p} + z_L \cdot \bar{p} \cdot f_{LL} - \bar{p} \cdot f_L) = d\bar{p}(q \cdot f_L - z_L \cdot (f_L)^2)$;

$$\frac{dq}{d\bar{p}} = \frac{q \cdot f_L - z_L (f_L)^2}{f_L \cdot \bar{p} + z_L \cdot \bar{p} \cdot f_{LL} - \bar{p} f_L} = \frac{f_L (q - z_L \cdot f_L)}{z_L \cdot \bar{p} \cdot f_{LL}}$$

Eftersom $\frac{q}{z_L} > f_L$ är ett villkor för inkomstmaximering är parentesen i HL positiv liksom f_L. Då $f_{LL} < 0$ är däremot nämnaren negativ, varför även hela HL < 0.

∴ En ökning av priset medför en minskning av den utbjudna mängden.

iii) Med flera variabla produktionsfaktorer

Antag två rörliga produktionsfaktorer z_M och z_L.

$$\text{Max} \quad \frac{\bar{p}q - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i - \bar{w}_M z_M}{z_L}$$

u.r. $q = f(\bar{z}_1, \ldots, \bar{z}_n, z_M, z_L)$

$$L = z_L^{-1} \left(\bar{p}q - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i - \bar{w}_M z_M\right) - \alpha\left(q - f(\bar{z}_1, \ldots, \bar{z}_n, z_M, z_L)\right)$$

1) $\frac{\partial L}{\partial q} = z_L^{-1} \cdot \bar{p} - \alpha = 0; \qquad \alpha = z_L^{-1} \cdot \bar{p}$

2) $\frac{\partial L}{\partial z_M} = - z_L^{-1} \cdot \bar{w}_M + \alpha f_M = 0$

3) $\frac{\partial L}{\partial z_L} = - z_L^{-2} \left(\bar{p}q - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i - \bar{w}_M z_M\right) + \alpha f_L = 0$

4) $\frac{\partial L}{\partial \alpha} = - q + f(\bar{z}_1, \ldots, \bar{z}_n, z_M, z_L) = 0$

Uttrycket för α insättes i ekv. 2) och 3)

5) $z_L^{-1} \cdot \bar{p} \cdot f_M = z_L^{-1} \cdot \bar{w}_M; \qquad \bar{p} f_M = \bar{w}_M$

6) $z_L^{-1} \bar{p} f_L = z_L^{-2} \left(\bar{p}q - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i - \bar{w}_M z_M\right);$

$$\bar{p} f_L = \frac{\bar{p}q - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i - \bar{w}_M z_M}{z_L} = \frac{\bar{p}q}{z_L} - \frac{\sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i + \bar{w}_M z_M}{z_L}$$

Som framgår redan av detta uttryck kan likheten vid en ökning i $\bar{p}$ bibehållas genom att antingen z_M ökar eller z_L minskar. En ökning av z_M med z_L oförändrat ger en positiv utbudselasticitet medan en minskning av z_L med oförändrat z_M ger en negativ elasticitet. Eftersom en anpassning kan förväntas ske via båda faktorerna kan vi endast beräkna utbudselasticiteten, då vi känner förhållandet mellan förändringarna i produktionsfaktorernas användning samt dessas inverkan på q. Produktionsfunktionen måste med andra ord vara specificerad.

Denna slutsats kan även erhållas genom totaldifferentiering enligt följande.

Funktionen för q enligt ekv. 4) insättes i ekv. 6)

$$7)\quad \bar{p}\, f_L = \frac{\bar{p}f - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i z_i - \bar{w}_M z_M}{z_L}$$

Totaldifferentiering av ekv. 5) och 7) ger

$$5')\quad \bar{p}f_{MM}\, dz_M + \bar{p}f_{ML}\, dz_L + f_M\, d\bar{p} = 0$$

$$7')\quad \bar{p}f_{LM}\, dz_M + \bar{p}f_{LL}\, dz_L + f_L d\bar{p} = - \frac{\bar{p}f - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i z_i - \bar{w}_M z_M}{z_L^2} \cdot dz_L$$

$$+ \frac{1}{z_L} (f d\bar{p} + \bar{p}f_M\, dz_M + \bar{p}f_L\, dz_L - \bar{w}_M\, dz_M)$$

Ekvationerna arrangeras med $d\bar{p}$-termerna till höger om likhetstecknet.

$$5')\quad \bar{p}f_{MM}\, dz_M + \bar{p}f_{ML}\, dz_L = - f_M\, d\bar{p}$$

$$7')\quad (\bar{p}f_{LM} - \frac{\bar{p}f_M}{z_L} + \frac{\bar{w}_M}{z_L}) dz_M + (\bar{p}f_{LL} + \frac{\bar{p}f - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i z_i - \bar{w}_M z_M}{z_L^2} - \frac{\bar{p}f_L}{z_L}) dz_L =$$

$$= (- f_L + \frac{f}{z_L}) d\bar{p}\ ;$$

Enligt 5) och 7) är $\bar{p}f_M = \bar{w}_M$ samt

$\frac{\bar{p}f_L}{z_L} = \frac{\bar{p}f - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i z_i - \bar{w}_M z_M}{z_L^2}$. Sålunda kan 7') förkortas och blir då

$$7')\quad \bar{p}f_{LM}\, dz_M + \bar{p}f_{LL}\, dz_L = (- f_L + \frac{f}{z_L}) d\bar{p}$$

$\frac{dz_M}{d\bar{p}}$ benämnes a och $\frac{dz_L}{d\bar{p}}$ benämnes b.

5') $\bar{p}f_{MM} \cdot a + \bar{p}f_{ML} \cdot b = - f_M$

7') $\bar{p}f_{LM} \cdot a + \bar{p}f_{LL} \cdot b = - f_L + \frac{f}{z_L}$

a och b löses

5') $$a = - \frac{f_M + \bar{p}f_{ML} \cdot b}{\bar{p}f_{MM}}$$

7') $$\bar{p}f_{LM} \left(- \frac{f_M + \bar{p}f_{ML} \cdot b}{\bar{p}f_{MM}} \right) + \bar{p}f_{LL} \cdot b = - f_L + \frac{f}{z_L}$$

$$b = \frac{\bar{p}f_{MM} \left(\frac{f}{z_L} - f_L\right) + \bar{p}f_{LM}f_M}{\bar{p}^2 f_{MM}f_{LL} - \bar{p}^2 f_{LM}^2}$$

$$a = - \frac{\bar{p}f_M f_{LL} + \bar{p}f_{ML} \left(\frac{f}{z_L} - f_L \right)}{\bar{p}^2 f_{MM}f_{LL} - \bar{p}^2 f_{LM}^2}$$

Nämnaren, som är gemensam för både a och b, benämnes fortsättningsvis A.

4') $dq = f_L dz_L + f_M dz_M$

8) $$\frac{dq}{d\bar{p}} = f_L b + f_M a$$

9) $$\frac{dq}{d\bar{p}} = \frac{1}{A} \left(f_L \left[\bar{p}f_{MM} \left(\frac{f}{z_L} - f_L\right) + \bar{p}f_{LM}f_M \right] - f_M \left[\bar{p}f_M f_{LL} + \bar{p}f_{LM} \left(\frac{f}{z_L} - f_L\right) \right] \right)$$

$$\frac{dq}{d\bar{p}} = \frac{1}{A} \left[\bar{p}f_L f_{MM} \left(\frac{f}{z_L} - f_L\right) + \bar{p}f_L f_{LM} f_M - \bar{p}f_M^2 f_{LL} - \bar{p}f_M f_{LM} \left(\frac{f}{z_L} - f_L\right) \right]$$

$$\frac{dq}{d\bar{p}} = \frac{1}{A} \left[\bar{p}f_L f_{MM} \left(\frac{f}{z_L} - f_L\right) - \bar{p}f_M f_{LM} \left(\frac{f}{z_L} - 2f_L\right) - \bar{p}f_M^2 f_{LL} \right]$$

Under förutsättning att den optimala lösningen är en inre lösning kan tecknet för A beräknas ur andra ordningens villkor för optimering utan bivill-

kor. Dessa beräkningar, som här utelämnas, viar att $A > 0$.

Eftersom $pf_L > 0$, $f_{MM} < 0$ och $\frac{q}{z_L} - f_L > 0$ kan det konstateras att den första termen är negativ. Eftersom $-pf_M^2 < 0$ och $f_{LL} < 0$ är den tredje termen positiv. Beträffande den mellersta termen kan ingenting med säkerhet sägas utan att produktionsfunktionen specificerats, eftersom $\frac{f}{z_L} - 2f_L$ kan vara såväl större som mindre än noll.

Det statskooperativa företagets utbudselasticitet kan i detta fall alltså vara antingen positiv, negativ eller lika med noll.

c) Vinstandelsmodellen

$$\alpha)\ \text{Max}\ \frac{K}{K + \bar{w}_L z_L}\left(\bar{p}q - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i z_i - \bar{w}_L z_L\right)$$

u.r. $q = f(z_1, \ldots, z_n, z_L)$

$$L = \frac{K}{K + \bar{w}_L z_L}\left(\bar{p}q - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i z_i - \bar{w}_L z_L\right) - \alpha\left(q - f(z_1, \ldots, z_n, z_L)\right)$$

$$1)\ \frac{\partial L}{\partial q} = \frac{K}{K + \bar{w}_L z_L} \cdot \bar{p} - \alpha = 0\ ; \qquad \alpha = \frac{\bar{p}K}{K + \bar{w}_L z_L}$$

$$2)\ \frac{\partial L}{\partial z_i} = -\frac{K}{K + \bar{w}_L z_L} \cdot \bar{w}_i + \alpha f_i = 0$$

$$3)\ \frac{\partial L}{\partial z_L} = \frac{-K\bar{w}_L(K + \bar{w}_L z_L) - K\bar{w}_L\left(\bar{p}q - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i z_i - \bar{w}_L z_L\right)}{(K + \bar{w}_L z_L)^2} + \alpha f_L = 0$$

Uttrycket för α ur ekv. 1) insättes i ekv. 2) och 3)

$$4)\ \frac{K}{K + \bar{w}_L z_L} \cdot \bar{w}_i = \frac{K}{K + \bar{w}_L z_L} \cdot \bar{p}\, f_i$$

Förkortning ger

$$\bar{p} f_i = \bar{w}_i$$

$$5)\quad -\frac{K\bar{w}_L(K+\bar{w}_L z_L)+K\bar{w}_L(\bar{pq}-\sum_{i=1}^{n}\bar{w}_i z_i-\bar{w}_L z_L)}{(K+\bar{w}_L z_L)^2}+\frac{K}{K+\bar{w}_L z_L}\cdot\bar{pf}_L=0$$

Efter förkortning erhålles

$$\bar{pf}_L=\bar{w}_L+\frac{\bar{w}_L}{K+\bar{w}_L z_L}(\bar{pq}-\sum_{i=1}^{n}\bar{w}_i z_i-\bar{w}_L z_L)$$

$$\beta_1)\quad \text{Max}\ \frac{\frac{\bar{w}_L z_L}{K+\bar{w}_L z_L}(\bar{pq}-\sum_{i=1}^{n}\bar{w}_i z_i-\bar{w}_L z_L)}{z_L}$$

u.r. $q=f(z_1,\ldots,z_n,\ z_L)$

$$L=\frac{\bar{w}_L}{K+\bar{w}_L z_L}(\bar{pq}-\sum_{i=1}^{n}\bar{w}_i z_i-\bar{w}_L z_L)-\alpha\{q-f(z_1,\ldots,z_n,\ z_L)\}$$

$$1)\quad \frac{\partial L}{\partial q}=\frac{\bar{w}_L}{K+\bar{w}_L z_L}\cdot\bar{p}-\alpha=0\ ;\quad \alpha=\frac{\bar{w}_L}{K+\bar{w}_L z_L}\cdot\bar{p}$$

$$2)\quad \frac{\partial L}{\partial z_i}=-\frac{\bar{w}_L}{K+\bar{w}_L z_L}\cdot\bar{w}_i+\alpha f_i=0$$

$$3)\quad \frac{\partial L}{\partial z_L}=\frac{-\bar{w}_L^2(K+\bar{w}_L z_L)-\bar{w}_L^2(\bar{pq}-\sum_{i=1}^{n}\bar{w}_i z_i-\bar{w}_L z_L)}{(K+\bar{w}_L z_L)^2}+\alpha f_L=0$$

Uttrycket för α ur ekv. 1) insättes i ekv. 2) och 3)

$$4)\qquad -\frac{\bar{w}_L}{K+\bar{w}_L z_L}\cdot\bar{w}_i+\frac{\bar{w}_L}{K+\bar{w}_L z_L}\cdot\bar{pf}_i=0$$

Förkortning ger

$$\bar{pf}_i=\bar{w}_i$$

$$5)\quad \frac{-\bar{w}_L^2(K+\bar{w}_L z_L) - \bar{w}_L^2\left(\bar{p}q - \sum_{i=1}^{n}\bar{w}_i z_i - \bar{w}_L z_L\right)}{(K+\bar{w}_L z_L)^2} + \frac{\bar{w}_L}{K+\bar{w}_L z_L}\cdot \bar{p}f_L = 0$$

Genom förkortning erhålles

$$\bar{p}f_L = \bar{w}_L + \frac{\bar{w}_L}{K+\bar{w}_L z_L}\left(\bar{p}q - \sum_{i=1}^{n}\bar{w}_i z_i - \bar{w}_L z_L\right)$$

$$\beta_2)\quad \max \frac{\frac{\bar{w}_L z_L}{K+\bar{w}_L z_L}\left(\bar{p}q - \sum_{i=1}^{n}\bar{w}_i z_i - \bar{w}_L z_L\right)}{z_L} + \frac{K_L}{K+\bar{w}_L z_L}\left(\bar{p}q - \sum_{i=1}^{n}\bar{w}_i z_i - \bar{w}_L z_L\right)$$

u.r. $q = f(z_1,\ldots,z_n, z_L)$

$$L = \frac{\bar{w}_L}{K+\bar{w}_L z_L}\left(\bar{p}q - \sum_{i=1}^{n}\bar{w}_i z_i - \bar{w}_L z_L\right) + \frac{K_L}{K+\bar{w}_L z_L}\left(\bar{p}q - \sum_{i=1}^{n}\bar{w}_i z_i - \bar{w}_L z_L\right) -$$

$$- \alpha\left(q - f(z_1,\ldots,z_n, z_L)\right)$$

$$1)\quad \frac{\partial L}{\partial q} = \frac{\bar{w}_L}{K+\bar{w}_L z_L}\cdot \bar{p} + \frac{K_L}{K+\bar{w}_L z_L}\cdot \bar{p} - \alpha = 0$$

$$2)\quad \frac{\partial L}{\partial z_i} = \frac{-\bar{w}_L}{K+\bar{w}_L z_L}\cdot \bar{w}_i - \frac{K_L}{K+\bar{w}_L z_L}\cdot \bar{w}_i + \alpha f_i = 0$$

$$3)\quad \frac{\partial L}{\partial z_L} = \frac{-\bar{w}_L^2(K+\bar{w}_L z_L) - \bar{w}_L^2\left(\bar{p}q - \sum_{i=1}^{n}\bar{w}_i z_i - \bar{w}_L z_L\right)}{(K+\bar{w}_L z_L)^2} +$$

$$+ \frac{-\bar{w}_L K_L(K+\bar{w}_L z_L) - \bar{w}_L K_L\left(\bar{p}q - \sum_{i=1}^{n}\bar{w}_i z_i - \bar{w}_L z_L\right)}{(K+\bar{w}_L z_L)^2} + \alpha f_L = 0$$

Ur ekv. 1) löses $\alpha = \frac{(\bar{w}_L + K_L)\bar{p}}{K+\bar{w}_L z_L}$ och insättes i ekv. 2) och 3).

4) $$\frac{(\bar{w}_L + K_L)\bar{pf}_i}{K + \bar{w}_L z_L} = \frac{(\bar{w}_L + K_L)\bar{w}_i}{K + \bar{w}_L z_L}$$

$$\bar{pf}_i = \bar{w}_i$$

5) $$\frac{(\bar{w}_L + K_L)\bar{pf}_L}{K + \bar{w}_L z_L} = \frac{\bar{w}_L^2(K + \bar{w}_L z_L) + \bar{w}_L^2(\bar{pq} - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i z_i - \bar{w}_L z_L)}{(K + \bar{w}_L z_L)^2} +$$

$$+ \frac{\bar{w}_L K_L(K + \bar{w}_L z_L) + \bar{w}_L K_L(\bar{pq} - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i z_i - \bar{w}_L z_L)}{(K + \bar{w}_L z_L)^2}$$

Genom förkortning erhålles

$$\bar{pf}_L = \frac{\bar{w}_L^2}{\bar{w}_L + K_L} + \frac{\bar{w}_L^2(\bar{pq} - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i z_i - \bar{w}_L z_L)}{(\bar{w}_L + K_L)(K + \bar{w}_L z_L)} + \frac{\bar{w}_L K_L}{\bar{w}_L + K_L} +$$

$$+ \frac{\bar{w}_L K_L(\bar{pq} - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i z_i - \bar{w}_L z_L)}{(\bar{w}_L + K_L)(K + \bar{w}_L z_L)} ;$$

$$\bar{pf}_L = \frac{\bar{w}_L}{\bar{w}_L + K_L}\left(\bar{w}_L + K_L + \frac{\bar{w}_L + K_L}{K + \bar{w}_L z_L}(\bar{pq} - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i z_i - \bar{w}_L z_L)\right) ;$$

$$\bar{pf}_L = \bar{w}_L + \frac{\bar{w}_L}{K + \bar{w}_L z_L}(\bar{pq} - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i z_i - \bar{w}_L z_L)$$

Oavsett vilken av parterna som bestämmer målsättningen kommer som synes partnerföretaget att utnyttja andra produktionsfaktorer än arbetskraft till dess att värdet av deras marginalprodukt är lika med deras respektive ersättning. Nya löntagare kommer däremot bara att anställas under förutsättning av att deras tillskott till produktionsvärdet är minst lika stort som summan av deras respektive löner och vinstandelar.

i) Med arbetskraften som enda produktionsfaktor

$$\text{Max} \quad \frac{K}{K + \bar{w}_L z_L} \left(\bar{p}q - \bar{w}_L z_L\right)$$

u.r. $q = f(z_L)$

Genom att substituera för q erhålles följande maximeringsproblem utan bivillkor

$$\text{Max } L = \frac{K}{K + \bar{w}_L z_L} \left(\bar{p}f - \bar{w}_L z_L\right)$$

$$1) \quad \frac{\partial L}{\partial z_L} = \frac{(K\bar{p}f_L - K\bar{w}_L)(K + \bar{w}_L z_L) - \bar{w}_L K(\bar{p}f - \bar{w}_L z_L)}{(K + \bar{w}_L z_L)^2} = 0$$

$$\bar{p}f_L = \bar{w}_L + \frac{\bar{w}_L}{K + \bar{w}_L z_L} \left(\bar{p}f - \bar{w}_L z_L\right)$$

Totaldifferentiering av ekvationen ger

$$1') \quad \frac{dz_L}{d\bar{p}} = \frac{\bar{w}_L f - f_L(K + \bar{w}_L z_L)}{\bar{p}f_{LL}(K + \bar{w}_L z_L)}$$

$$2) \quad dq = f_L dz_L$$

$$3) \quad \frac{dq}{d\bar{p}} = f_L \frac{dz_L}{d\bar{p}}$$

$$3a) \quad \frac{dq}{d\bar{p}} = \frac{f_L\left(\bar{w}_L f - f_L(K + \bar{w}_L z_L)\right)}{\bar{p}f_{LL}(K + \bar{w}_L z_L)}$$

Eftersom högra ledets nämnare är negativ, är utbudselasticiteten positiv om $f_L > \frac{\bar{w}_L}{K + \bar{w}_L z_L} \cdot f$. Att detta gäller framgår av optimivillkoret som kan omskrivas till

$$f_L = \frac{\bar{w}_L K + \bar{w}_L \bar{p} f}{\bar{p}(K + \bar{w}_L z_L)} = \frac{\bar{w}_L}{K + \bar{w}_L z_L} \left[\frac{K + \bar{p} f}{\bar{p}} \right]$$

$\frac{K}{\bar{p}} + \frac{\bar{p}}{\bar{p}} \cdot f > f$ eftersom $K > 0$.

Sålunda är $f_L > \frac{\bar{w}_L}{K + \bar{w}_L z_L} \cdot f$ och utbudselasticiteten därmed positiv.

ii) Med arbetskraften som enda variabla produktionsfaktor

$$\text{Max } L = \frac{K}{K + \bar{w}_L z_L} \left(\bar{p} f - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i z_i - \bar{w}_L z_L \right)$$

Härur bestämmes första ordningens optimivillkor till

$$1) \quad \bar{p} f_L = \bar{w}_L + \frac{\bar{w}_L}{K + \bar{w}_L z_L} \left(\bar{p} f - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i z_i - \bar{w}_L z_L \right)$$

Genom totaldifferentiering bortfaller uttrycket för de fasta kostnaderna och ekvationen blir densamma som i det föregående fallet, nämligen

$$1') \quad \frac{dz_L}{d\bar{p}} = \frac{\bar{w}_L f - f_L (K + \bar{w}_L z_L)}{\bar{p} f_{LL} (K + \bar{w}_L z_L)}$$

Sålunda får vi även

$$2) \quad \frac{dQ}{d\bar{p}} = \frac{f_L \left[\bar{w}_L f - f_L (K + \bar{w}_L z_L) \right]}{\bar{p} f_{LL} (K + \bar{w}_L z_L)}$$

Utbudselasticiteten är alltså positiv om

$$f_L > \frac{\bar{w}_L}{K + \bar{w}_L z_L} \cdot f$$

Optimivillkoret kan omskrivas till

$$f_L = \frac{\bar{w}_L}{K + \bar{w}_L z_L} \left(\frac{K + \bar{p}f - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i}{\bar{p}} \right)$$

Härav framgår att $\frac{dq}{d\bar{p}} > 0$, om $K > \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i$

iii) Med flera variabla produktionsfaktorer

$$\text{Max} \quad \frac{K}{K + \bar{w}_L z_L} (\bar{p}q - \bar{w}_M z_M - \bar{w}_L z_L)$$

u.r. $q = f(z_M, z_L)$

$$\text{Max } L = \frac{K}{K + \bar{w}_L z_L} (\bar{p}f - \bar{w}_M z_M - \bar{w}_L z_L)$$

1) $$\frac{\partial L}{\partial z_M} = \frac{K\bar{p}f_M}{K + \bar{w}_L z_L} - \frac{K\bar{w}_M}{K + \bar{w}_L z_L} = 0$$

$$\bar{p}f_M = \bar{w}_M$$

2) $$\frac{\partial L}{\partial z_L} = (K\,\bar{p}f_L - K\,\bar{w}_L)(K + \bar{w}_L z_L) - \bar{w}_L\, K(\bar{p}f - \bar{w}_M z_M - \bar{w}_L z_L) = 0$$

$$\bar{p}f_L = \bar{w}_L + \frac{\bar{w}_L}{K + \bar{w}_L z_L} (\bar{p}f - \bar{w}_M z_M - \bar{w}_L z_L) \; ;$$

$$\bar{p}f_L + \bar{p}f_L \bar{w}_L z_L = \bar{w}_L K + \bar{w}_L^2 z_L + \bar{w}_L \bar{p}f - \bar{w}_L \bar{w}_M z_M - w_L^2 z_L$$

Genom totaldifferentiering erhålles

1') $$d\bar{p}f_M + \bar{p}f_{ML} dz_L + \bar{p}f_{MM} dz_M = 0$$

$$\bar{p}f_{ML} \frac{dz_L}{d\bar{p}} + \bar{p}f_{MM} \frac{dz_M}{d\bar{p}} = - f_M$$

2') $d\bar{p}f_L K + \bar{p}f_{LL}dz_L K + \bar{p}f_{LM}dz_M K + d\bar{p}f_L\bar{w}_L z_L + \bar{p}f_{LL}dz_L\bar{w}_L z_L + \bar{p}f_{LM}dz_M\bar{w}_L z_L +$

$+ pf_L\bar{w}_L dz_L = \bar{w}_L d\bar{p}f + \bar{w}_L\bar{p}f_L dz_L + \bar{w}_L\bar{p}f_M dz_M - \bar{w}_L\bar{w}_M dz_M$;

$\left| pf_{LL}(K + \bar{w}_L z_L) \right| dz_L + \left| \bar{p}f_{ML}(K + \bar{w}_L z_L) - \bar{w}_L(\bar{p}f_M - \bar{w}_M) \right| dz_M =$

$+ \left| w_L f - f_L(K + \bar{w}_L z_L) \right| d\bar{p}$

Eftersom $\bar{p}f_M - \bar{w}_M = 0$ enligt det första optimivillkoret erhålles följande ekvationssystem i vilket $\frac{dz_L}{d\bar{p}}$ benämnes a och $\frac{dz_M}{d\bar{p}}$ benämnes b.

1') $\bar{p}f_{ML} \cdot a + \bar{p}f_{MM} \cdot b = - f_M$

2') $\bar{p}f_{LL}(K + \bar{w}_L z_L) \cdot a + \bar{p}f_{ML}(K + \bar{w}_L z_L) \cdot b = \bar{w}_L f - f_L(K + \bar{w}_L z_L)$;

$$\bar{p}f_{LL} \cdot a + \bar{p}f_{ML} \cdot b = - f_L + \frac{\bar{w}_L}{K + \bar{w}_L z_L} \cdot f$$

a och b löses.

1') $$a = - \frac{f_M + \bar{p}f_{MM} \cdot b}{\bar{p}f_{ML}}$$

2') $$\frac{- \bar{p}f_{LL}(f_M + \bar{p}f_{MM}b)}{\bar{p}f_{ML}} + \bar{p}f_{ML}b = - f_L + \frac{\bar{w}_L f}{K + \bar{w}_L z_L} \quad ;$$

$$\frac{- \bar{p}f_M f_{LL}}{\bar{p}f_{ML}} - \frac{\bar{p}^2 f_{LL} f_{MM} b}{\bar{p}f_{ML}} + \bar{p}f_{ML}b = - f_L + \frac{\bar{w}_L f}{K + \bar{w}_L z_L} \quad ;$$

$$b\left(\bar{p}f_{ML} - \frac{\bar{p}^2 f_{LL} f_{MM}}{\bar{p}f_{ML}}\right) = \frac{\bar{p}f_M f_{LL}}{\bar{p}f_{ML}} - f_L + \frac{\bar{w}_L f}{K + \bar{w}_L z_L} \quad ;$$

$$b = \frac{\dfrac{\bar{p}f_M f_{LL}}{\bar{p}f_{ML}} - f_L + \dfrac{\bar{w}_L f}{K + \bar{w}_L z_L}}{\bar{p}f_{ML} - \dfrac{\bar{p}^2 f_{LL} f_{MM}}{\bar{p}f_{ML}}}$$

$$b = \frac{\bar{p}f_M f_{LL}(K + \bar{w}_L z_L) - f_L \bar{p} f_{ML}(K + \bar{w}_L z_L) + \bar{w}_L f \bar{p} f_{ML}}{\bar{p}^2 f_{ML}^2 (K + \bar{w}_L z_L) - \bar{p}^2 f_{LL} f_{MM}(K + \bar{w}_L z_L)}$$

1') $$a = \frac{-f_M}{\bar{p}f_{ML}} - \frac{\bar{p}f_{MM}(\bar{p}f_M f_{LL}(K + \bar{w}_L z_L) - f_L \bar{p} f_{ML}(K + \bar{w}_L z_L) + \bar{w}_L f \bar{p} f_{ML})}{pf_{ML}(\bar{p}^2 f_{ML}^2 (K + \bar{w}_L z_L) - \bar{p}^2 f_{LL} f_{MM}(K + \bar{w}_L z_L))}$$

$$dq = f_L dz_L + f_M dz_M$$

$$\frac{dq}{d\bar{p}} = f_L \frac{dz_L}{d\bar{p}} + f_M \frac{dz_M}{d\bar{p}} = f_L a + f_M b$$

3) $$\frac{dq}{d\bar{p}} = \frac{-f_M f_L}{\bar{p}f_{ML}} - \frac{f_L f_{MM} \left| (f_M f_{LL} - f_L f_{ML})(K + \bar{w}_L z_L) + \bar{w}_L f f_{ML} \right|}{f_{ML} \cdot \bar{p} \left| f_{ML}^2 - f_{LL} f_{MM} \right| (K + \bar{w}_L z_L)} +$$

$$+ \frac{f_M \left| (f_M f_{LL} - f_L f_{ML})(K + \bar{w}_L z_L) + \bar{w}_L f f_{ML} \right|}{p \left| f_{ML}^2 - f_{LL} f_{MM} \right| (K + \bar{w}_L z_L)}$$

$$\frac{dq}{d\bar{p}} = \frac{(f_M f_{ML} - f_L f_{MM}) \left| (f_M f_{LL} - f_L f_{ML})(K + \bar{w}_L z_L) + \bar{w}_L f f_{ML} \right|}{f_{ML} \cdot \bar{p} \left| f_{ML}^2 - f_{LL} f_{MM} \right| (K + \bar{w}_L z_L)} - \frac{f_M f_L}{\bar{p} f_{ML}}$$

Om $-(f_M f_{LL} - f_L f_{ML})(K + \bar{w}_L z_L) > \bar{w}_L f f_{ML}$, vilket är fallet om $\bar{w}_M z_M - K < -\frac{f_M f_{LL}}{f_{ML}}$, kan det konstateras att båda bråken i det högra ledet är positiva. Utbudselasticitetens tecken beror då på vilket av bråken som är störst. I det andra fallet med $\bar{w}_L f f_{ML} > -(f_M f_{LL} - f_L f_{ML})(K + \bar{w}_L z_L)$ är utbudselasticiteten entydigt negativ. Dessa frågor kan emellertid inte avgöras utan kännedom om produktionsfunktionens exakta utseende samt om kapitalvärdets storlek i förhållande till de fasta kostnaderna.

2. Monopolistiska marknader

a) Den kapitalistiska modellen

$$\text{Max} \quad pq - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i z_i - \bar{w}_L z_L$$

u.r. $p = a - bp$

$q = f(z_1, \ldots, z_n, z_L)$

Genom att sätta in uttrycken för p och q får vi ett problem utan bivillkor

$$L = (a - bf)f - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i z_i - \bar{w}_L z_L$$

1) $\frac{\partial L}{\partial z_i} = f(-bf_i) + f_i(a - bf) - \bar{w}_i = 0 \; ; \quad i=1,\ldots,n$

$$(a - bf)f_i - bff_i = \bar{w}_i$$

$$(a - bf - bf)f_i = \bar{w}_i$$

$$(a - 2bf)f_i = MRP_i = \bar{w}_i$$

2) $\frac{\partial L}{\partial z_L} = (a - 2bf)f_L = MRP_L = \bar{w}_L$

Om efterfrågan förskjuts åt höger, dvs om a ökar, då måste i samtliga fall för optimivillkorens upprätthållande - även f öka. Det föreligger sålunda ett positivt samband mellan förändringar i efterfrågan och utbud.

b) Den statskooperativa modellen

i) Med arbetskraften som enda produktionsfaktor

$$\text{Max} \quad \frac{pq}{z_L}$$

u.r. $p = a - bq$

$q = f(z_L)$

Genom insättning för q erhålles

$$\text{Max } L = \frac{(a - bf)f}{z_L}$$

1) $$\frac{\partial L}{\partial z_L} = -z_L^{-2}(a - bf)f + z_L^{-1}\left|(-bf_L)f + (a - bf)f_L\right| = 0$$

$$(a - bf)f_L - bff_L = \frac{(a - bf)f}{z_L}$$

$$(a - 2bf)f_L = MRP_L = \frac{(a - bf)f}{z_L}$$

där $(a - 2bf) = MR$ och $(a - bf) = p$.

Ekvationen differentieras

1') $$f_L(da - 2bf_L dz_L) + (a - 2bf)f_{LL}dz_L =$$

$$= -z_L^{-2}dz_L(a - bf)f + z_L^{-1}\left|f(da - bf_L dz_L) + (a - bf)f_L dz_L\right| ;$$

$$(2bf_L^2 + 2bff_{LL} - af_{LL})dz_L = (f_L - \frac{f}{z_L})\,da$$

2) $$dq = f_L dz_L$$

3) $$\frac{dq}{da} = f_L \frac{dz_L}{da}$$

1') $$\frac{dz_L}{da} = \frac{(f_L - \frac{f}{z_L})}{2bf_L^2 + 2bff_{LL} - af_{LL}}$$

3a) $$\frac{dq}{da} = \frac{f_L(f_L - \frac{f}{z_L})}{2bf_L^2 + 2bff_{LL} - af_{LL}} = \frac{f_L(f_L z_L - f)}{z_L(2bf_L^2 + 2bff_{LL} - af_{LL})}$$

Enligt optimivillkoret ovan måste $f_L z_L > f$ eftersom $(a - 2bf) < (a - bf)$. Sålunda är täljaren positiv. I nämnaren är såväl z_L som $2bf_L^2 > 0$. $2bff_{LL} < 0$ och $-af_{LL} > 0$. Redan af_{LL} är emellertid större än $2bff_{LL}$, eftersom $(a - 2bf) = MR$. Inte heller det statskooperativa företaget kan antas vilja producera vid en negativ MR. Sålunda måste $a > 2bf$ och även nämnaren där-

med vara positiv. Detta innebär att en efterfrågeökning föranleder det statskooperativa företaget att öka sitt utbud.

ii) Med arbetskraften som enda variabla produktionsfaktor

$$\text{Max} \quad \frac{pq - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i}{z_L}$$

u.r. $p = a - bq$

$q = f(\bar{z}_1, \ldots, \bar{z}_n, z_L)$

$$\text{Max } L = \frac{(a - bf)f - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i}{z_L}$$

$$1) \quad \frac{\partial L}{\partial z_L} = -z_L^{-2} \left| (a - bf)f - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i \right| + z_L^{-1} \left| f(-bf_L) + (a - bf)f_L \right| = 0$$

$$(a - 2bf)f_L = \frac{(a - bf)f - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i}{z_L}$$

Totaldifferentiering ger

$$1') \quad f_L da - f_L 2bf_L dz_L = z_L^{-1} \left| f(da - bf_L dz_L) + f_L dz_L (a - bf) \right| -$$

$$- z_L^{-2} dz_L \left| (a - bf)f - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i \right|$$

$$2bf_L^2 dz_L = \left(f_L - \frac{f}{z_L}\right) da$$

$$2) \quad dq = f_L dz_L$$

$$3) \quad \frac{dq}{da} = f_L \frac{dz_L}{da}$$

$$1') \quad \frac{dz_L}{da} = \frac{f_L z_L - f}{2bf_L^2 z_L}$$

3a) $\frac{dq}{da} = \frac{f_L(f_L z_L - f)}{2bf_L^2 z_L}$

Eftersom högra ledets nämnare är entydigt positiv leder en ökad efterfrågan till en ökad produktion om även täljaren är positiv, dvs om $f_L z_L > f$ samt omvänt i det motsatta fallet.

Maximeringsvillkoret kan även skrivas $MRf_L = \frac{pf - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i}{z_L}$ och omskrivas till $f_L z_L = \frac{p}{MR} \cdot f - \frac{\sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i}{MR}$. Som framgår härav ökar sannolikheten för att erhålla ett positivt samband mellan förändringar i efterfrågan och utbud desto större skillnaden är mellan p och MR samt desto mindre de fasta kostnaderna är.

iii) Med flera variabla produktionsfaktorer

$$\text{Max} \quad \frac{pq - \bar{w}_M z_M}{z_L}$$

u.r. $p = a - bq$

$q = f(z_M, z_L)$

$$\text{Max } L = \frac{(a - bf)f - \bar{w}_M z_M}{z_L}$$

1) $\frac{\partial L}{\partial z_M} = \frac{1}{z_L} \left| (-bf_M)f + (a - bf) f_M - \bar{w}_M \right| = 0$

$$(a - 2bf) f_M = MRP_M = \bar{w}_M$$

2) $\frac{\partial L}{\partial z_L} = -z_L^{-2} \left| (a - bf)f - \bar{w}_M z_M \right| + z_L^{-1} \left| (-bf_L)f + (a - bf) f_L \right| = 0$

$$(a - 2bf) f_L = MRP_L = \frac{(a - bf)f - \bar{w}_M z_M}{z_L}$$

Genom totaldifferentiering erhålles:

1') $f_M(da - 2bf_M dz_M - 2bf_L dz_L) + (a - bf) \left| f_{MM} dz_M + f_{ML} dz_L \right| = 0$;

$$(2bf_M^2 + 2bff_{MM} - af_{MM}) dz_M + (2bf_M f_L + 2bff_{ML} - af_{ML}) dz_L = f_M da$$

2') $f_L(da - 2bf_M dz_M - 2bf_L dz_L) + (a - bf)\left|f_{LM}dz_M + f_{LL}dz_L\right| =$

$= - z_L^{-2}dz_L\left|(a - bf)f - \bar{w}_M z_M\right| + z_L^{-1}\{f(da - bf_M dz_M - bf_L dz_L) +$

$+ (a - bf)\left|f_M dz_M + f_L dz_L\right| - \bar{w}_M dz_M\}$;

$$(2bf_M f_L + 2bff_{ML} - af_{ML})dz_M + (2bf_L^2 + 2bff_{LL} - af_{LL})\,dz_L = (f_L - \frac{f}{z_L})da$$

$\frac{dz_M}{da}$ benämnes x och $\frac{dz_L}{da}$ benämnes y.

Parenteserna benämnes enligt följande:

a) $(2bf_M^2 + 2bff_{MM} - af_{MM})$ kallas A

b) $(2bf_M f_L + 2bff_{ML} - af_{ML})$ " B

c) $(2bf_L^2 + 2bff_{LL} - af_{LL})$ " C

Detta ger oss följande ekvationssystem ur vilket x och y löses

1') $Ax + By = f_M$

2') $Bx + Cy = f_L - \frac{f}{z_L}$

1') $$x = \frac{f_M - By}{A}$$

2') $$\frac{B(f_M - By)}{A} + Cy = f_L - \frac{f}{z_L}$$

$$y = \frac{(f_L - \frac{f}{z_L})\,A - Bf_M}{AC - B^2}$$

$$x = \frac{f_M - B\left(\dfrac{(f_L - \frac{f}{z_L})\,A - Bf_M}{AC - B^2}\right)}{A}$$

3) $dq = f_M dz_M + f_L dz_L$

4) $\frac{dq}{da} = f_M x + f_L y$

4a) $$\frac{dq}{da} = \frac{f_M^2 A z_L - f_M f_L A^2 B z_L + f f_M A^2 B + f_M^2 A B^2 z_L + f_L^2 A z_L - f f_L A - f_M f_L B z_L}{z_L (AC - B^2)}$$

Om parenteserna, dvs A, B och C vet vi att de samtliga är positiva, eftersom någon produktion inte kan förväntas ske vid en marginalintäkt, dvs $(a - 2bf) < 0$.

Detta innebär att om täljarens plustermer överväger minustermerna samt om nämnaren är positiv, dvs $AC > B^2$ eller om minustermerna överväger plustermerna och $AC < B^2$, då får vi ett positivt samband mellan förändringar i efterfrågan och utbud, annars icke.

För att bestämma detta samband krävs emellertid att produktionsfunktionen specificerats.

c) Vinstandelsmodellen

i) Med arbetskraften som enda produktionsfaktor

$$\text{Max} \quad \frac{K}{K + \bar{w}_L z_L} (pq - \bar{w}_L z_L)$$

u.r. $p = a - bq$

$q = f(z_L)$

Genom att substituera för p och q erhålles

$$\text{Max } L = \frac{K}{K + \bar{w}_L z_L} \left| (a - bf) f - \bar{w}_L z_L \right|$$

Härur härledes första ordningens optimivillkor, nämligen

1) $$(a - 2bf) f_L = \bar{w}_L + \frac{\bar{w}_L \left| (a - bf) f - \bar{w}_L z_L \right|}{K + \bar{w}_L z_L}$$

Ekvationen totaldifferentieras och ger då

$$\frac{dz_L}{da} = \frac{f\bar{w}_L - f_L(K + \bar{w}_L z_L)}{\left|(a - 2bf)f_{LL} - 2bf_L^2\right|(K + \bar{w}_L z_L)}$$

2) $dq = f_L dz_L$

3) $\frac{dq}{da} = f_L \frac{dz_L}{da}$

3a) $\frac{dq}{da} = \frac{f_L\left|f\bar{w}_L - f_L(K + \bar{w}_L z_L)\right|}{\left|(a - 2bf)f_{LL} - 2bf_L^2\right|(K + \bar{w}_L z_L)}$

Eftersom högra ledets nämnare är negativ blir $\frac{dq}{da} > 0$, om $f_L > \frac{\bar{w}_L}{K + \bar{w}_L z_L} \cdot f$

Att detta gäller framgår av optimivillkoret som kan omskrivas till

1) $f_L = \frac{\bar{w}_L}{K + \bar{w}_L z_L}\left(\frac{K + (a - bf)f}{a - 2bf}\right)$

Parentesen kan även skrivas

$$\frac{K}{MR} + \frac{p}{MR} \cdot f$$

Som synes är detta uttryck större än f. Sålunda är $f_L > \frac{\bar{w}_L}{K + \bar{w}_L z_L} \cdot f$ och $\frac{dq}{da} > 0$.

ii) Med arbetskraften som enda variabla produktionsfaktor

$$\text{Max} \quad \frac{K}{K + \bar{w}_L z_L}\left(pq - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i - \bar{w}_L z_L\right)$$

u.r. $p = a - bq$

$q = f(z_1, \ldots, \bar{z}_n, z_L)$

$$\text{Max} \quad \frac{K}{K + \bar{w}_L z_L}\left|(a - bf)f - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i - \bar{w}_L z_L\right|$$

Ur detta härledes första ordningens optimivillkor.

$$1)\quad (a - 2bf)f_L = \bar{w}_L + \frac{\bar{w}_L}{K + \bar{w}_L z_L}\left((a - bf)f - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i - \bar{w}_L z_L\right)$$

Genom totaldifferentiering erhålles:

$$1')\quad \frac{dz_L}{da} = \frac{f\bar{w}_L - f_L(K + \bar{w}_L z_L)}{\left|(a - 2bf)f_{LL} - 2bf_L^2\right|(K + \bar{w}_L z_L}$$, dvs exakt samma ekvation som i det föregående fallet med enbart arbetskraft. Sålunda gäller även här att $\frac{dq}{da} > 0$, om $f_L > \frac{\bar{w}_L}{K + \bar{w}_L z_L} \cdot f$. Optimivillkoret är emellertid något annorlunda och kan skrivas:

$$1)\quad f_L = \frac{\bar{w}_L}{K + \bar{w}_L z_L}\left(\frac{K + (a - bf)f - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i}{a - 2bf}\right)$$

Utbudet förändras alltså i samma riktning som efterfrågan om parentesen är större än f, dvs om

$$\frac{K - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i}{MR} + \frac{p}{MR} \cdot f > f$$

Vid mycket höga fasta kostnader i förhållande till K kan vi få ett negativt samband mellan utbuds- och efterfrågeförändringar, men så länge som $\sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i - K < (p - MR)f$ är detta samband positivt.

iii) Med flera variabla produktionsfaktorer

$$\text{Max}\quad \frac{K}{K + \bar{w}_L z_L}(pq - \bar{w}_M z_M - \bar{w}_L z_L)$$

u.r. $p = a - bq$

$q = f(z_M, z_L)$

$$\text{Max } L = \frac{K}{K + \bar{w}_L z_L} \left| (a - bf) f - \bar{w}_M z_M - \bar{w}_L z_L \right|$$

$$1)\ \frac{\partial L}{\partial z_L} = \frac{\left| - Kbf_L f + K(a - bf) f_L - K\bar{w}_L \right| (K + \bar{w}_L z_L) - \bar{w}_L K \left| (a - bf) f - \bar{w}_M z_M - \bar{w}_L z_L \right|}{(K + \bar{w}_L z_L)^2} = 0$$

$$(a - 2bf) f_L = \bar{w}_L + \frac{\bar{w}_L}{K + \bar{w}_L z_L} \left| (a - bf) f - \bar{w}_M z_M - \bar{w}_L z_L \right|$$

$$2)\ \frac{\partial L}{\partial z_M} = \frac{- Kbff_M + K(a - bf) f_M - K\bar{w}_M}{K + \bar{w}_L z_L} = 0$$

$$(a - 2bf) f_M = \bar{w}_M$$

Genom totaldifferentiering erhålles:

$$1')\ \left| (a - 2bf) f_{LL} - 2bf_L^2 \right| (K + \bar{w}_L z_L) dz_L + \left| (a - 2bf) f_{LM} (K + \bar{w}_L z_L) - \right.$$

$$\left. - (a - 2bf) f_M \bar{w}_L - (K + \bar{w}_L z_L) 2bf_M f_L + \bar{w}_L \bar{w}_M \right| dz_M = \left| \bar{w}_L f - (K + \bar{w}_L z_L) f_L \right| da$$

$$2')\ daf_M + af_{MM} dz_M + af_{ML} dz_L - 2bf_L dz_L f_M - 2bf_M dz_M f_M - 2bff_{MM} dz_M -$$

$$- 2bff_{ML} dz_L = 0$$

$$(af_{ML} - 2bf_L f_M - 2bff_{ML}) dz_L + (af_{MM} - 2bf_M f_M - 2bff_{MM}) dz_M = - f_M \cdot da\ ;$$

$$\left| (a - 2bf) f_{ML} - 2bf_L f_M \right| dz_L + \left| (a - 2bf) f_{MM} - 2bf_M^2 \right| dz_M = - f_M \cdot da\ ;$$

$\frac{dz_L}{da}$ benämnes x och $\frac{dz_M}{da}$ benämnes y

$$1')\ \left| (a - 2bf) f_{LL} - 2bf_L^2 \right| (K + \bar{w}_L z_L)\ x + \left| (a - 2bf) f_{LM} (K + \bar{w}_L z_L) - \right.$$

$$\left. - (a - 2bf) f_M \bar{w}_L - (K + \bar{w}_L z_L)\ 2bf_M f_L + \bar{w}_L \bar{w}_M \right| y = \bar{w}_L f - (K + \bar{w}_L z_L) f_L\ ;$$

$$2')\ \left| (a - 2bf) f_{ML} - 2bf_L f_M \right| x + \left| (a - 2bf) f_{MM} - 2bf_M^2 \right| y = - f_M\ ;$$

Parenteserna benämnes enligt följande:

$$\left|(a - 2bf)f_{LL} - 2bf_L^2\right| \quad (K + \bar{w}_L z_L) \qquad \text{kallas A}$$

$$\left|(a - 2bf)f_{LM}\ (K + \bar{w}_L z_L) - (a - 2bf)f_M\bar{w}_L - \right.$$

$$\left. - (K + \bar{w}_L z_L)2bf_M f_L + \bar{w}_L\bar{w}_M\right| \qquad \text{kallas B}$$

$$\left|(a - 2bf)f_{ML} - 2bf_L f_M\right| \qquad \text{kallas C}$$

$$\left|(a - 2bf)f_{MM} - 2bf_M^2\right| \qquad \text{kallas D}$$

Detta ger oss följande ekvationssystem ur vilket x och y löses

1') $Ax + By = \bar{w}_L f - (K + \bar{w}_L z_L) f_L$

2') $Cx + Dy = - f_M$

2') $x = \dfrac{- f_M - Dy}{C}$

1') $\dfrac{A(- f_M - Dy)}{C} + By = \bar{w}_L f - (K + \bar{w}_L z_L) f_L$

$$By - \frac{Af_M}{C} - \frac{ADy}{C} = \bar{w}_L f - (K + \bar{w}_L z_L) f_L$$

$$y\left(B - \frac{AD}{C}\right) = \bar{w}_L f - (K + \bar{w}_L z_L) f_L + \frac{Af_M}{C}$$

$$y = \frac{\bar{w}_L f - (K + \bar{w}_L z_L) f_L + \dfrac{Af_M}{C}}{B - \dfrac{AD}{C}}$$

$$y = \frac{\bar{w}_L fC - (K + \bar{w}_L z_L) f_L C + Af_M}{BC - AD}$$

2') $x = - \dfrac{f_M}{C} - \dfrac{D\left|\bar{w}_L fC - (K + \bar{w}_L z_L) f_L C + Af_M\right|}{BC - AD}$

3) $dq = f_L dz_L + f_M dz_M$

4) $$\frac{dq}{da} = f_L \frac{dz_L}{da} + f_M \frac{dz_M}{da}$$

4a) $$\frac{dq}{da} = \frac{f_L(-f_M)}{C} - \frac{f_L D\left|\bar{w}_L fC - (K + \bar{w}_L z_L) f_L C + A f_M\right|}{BC - AD} +$$

$$+ \frac{f_M\left|\bar{w}_L fC - (K + \bar{w}_L z_L) f_L C + A f_M\right|}{BC - AD}$$

$$\frac{dq}{da} = \left(\frac{\left|\bar{w}_L fC - (K + \bar{w}_L z_L) f_L C + A f_M\right|}{BC - AD}\right)(f_M - f_L D) - \frac{f_L f_M}{C} \quad ;$$

$$\left(\left|\bar{w}_L f - (K + \bar{w}_L z_L) f_L\right| \cdot \left|(a - 2bf) f_{ML} - 2bf_L f_M\right| +\right.$$

$$+ \left|(a - 2bf) f_{LL} - 2bf_L^2\right| (K + \bar{w}_L z_L) f_M \Big) \Big(f_M -$$

$$\frac{dq}{da} = \frac{- f_L\left|(a - 2bf) f_{MM} - 2bf_M^2\right|\Big)}{\left|(a - 2bf) f_{LM}(K + \bar{w}_L z_L) - (a - 2bf) f_M \bar{w}_L - (K + \bar{w}_L z_L) 2bf_M f_L +\right.} -$$

$$+ \bar{w}_L \bar{w}_M\Big| \cdot \left|(a - 2bf) f_{ML} - 2bf_L f_M\right| -$$

$$- \left|(a - 2bf) f_{LL} - 2bf_L^2\right| (K + \bar{w}_L z_L) \left|(a - 2bf) f_{MM} - 2bf_M^2\right|$$

$$- \frac{f_L f_M}{\left|(a - 2bf) f_{ML} - 2bf_L f_M\right|}$$

Utan att produktionsfunktionen specificerats är det som synes omöjligt att bestämma tecknet för $\frac{dq}{da}$.

Basic Valuations

One of the main points of view behind this study is that Swedish industry is developing towards an increasingly stronger concentration. This creates the preconditions for a considerable centralization of decision-making and a concentration as well of economic power to relatively few influential persons, families or groups in the economy.

Another point of view is that different types of market imperfections may lead to "excess" profits that in their turn contribute to the conservation and strengthening of an unequal distribution of property.

A third point of view consists of the valuation that such "excess" profits constitute a principally unreasonable reward to capital owners.

A fourth point of view is that democracy within enterprises is only little developed and that it would be desirable to achieve an increased influence for employees.

The Concentration

With this background the present study starts with a description of the development of concentration within Swedish industry up to the end of the nineteen sixties based on official reports and scientific investigations. It appears from these sources that the fifty largest private enterprises' share of all the privately employed people increased from 16 to 20 per cent between the years of 1942 and 1964. This change did not occur because the largest enterprises had a faster rate of growth than the smaller ones. It was instead due to the many mergers of enterprises. The observed rate of merger until 1964 showed an evident increase towards the end of the period - a trend that was later shown to remain and even to be strengthened during the later part of the nineteen sixties. See figure 1, p. 16.

Concerning the owner-structure it could be concluded that only one per cent of the shareholders possessed in 1964 half of the totally existing stock of equities. Another fact was that one owner/group of owners alone or together with another owner/group of owners had a majority interest or a dominating minority interest in two thirds of the about 300 biggest enterprises.

After a description of a great many large scale economies that all can have contributed to the development towards increasingly larger units of production this first chapter is concluded by a discussion of the effects of concentration on the competitive relations and the distribution of power within the economy.

The Relation between the Rate of Return and the Degree of Concentration

If the process of concentration leads to an increased monopolization or at least to weaker competition, enterprises may under otherwise normally favourable circumstances be able to widen their profit margins. This should indicate a positive relationship between the degree of concentration and the rate of return of the firms.

This question is treated in the second chapter primarily on the basis of foreign investigations of this relationship. To these investigations belong studies by J.S. Bain, H.M. Mann, G. Stigler, M. Hall and L. Weiss together with a study by P.E. Hart. After that, the author presents the results of an own investigation based on material from about thirty enterprises representing six different branches/groups of commodities during a six year period. This material is of course far too small to permit any definite conclusions. The most that could be said is that the investigation seems to have given a certain support for the hypothesis of a positive relationship.

To measure the development of concentration the so-called Herfindahl's index was used according to which the degree of concentration (K) within a branch or a group of commodities is given by the sum of all thereto belonging enterprises' sqared shares (s_i) of the market or of production. This means that $0 < K \leq 1$ and that a merger between two enterprises causes a change in K according to the following:

$$(s_1 + s_2)^2 - s_1^2 - s_2^2 = 2s_1s_2$$

To estimate the rate of return five different measures were used. As could be seen from the table below, the results of the investigation varied somewhat with regard to the measures both with respect to the slope of the regression line and to its fit to the observations.

The relationship between changes in the degree of concentration and in the rate of return of firms representing six groups of commodities during the period 1967-72 (weighted figures)

$\frac{dL}{L}$ = percentage change in the rate of return per year

$\frac{dK}{K}$ = percentage change per year in Herfindahl's index of concentration between the years 1967 and 1970

	Measure of the rate of return	Regression equation	Corr.coef.
A.	$\frac{\text{Surplus on the current account - deductions for depreciation}}{\text{The firm's own capital + half of untaxed reserved}}$	$\frac{dL}{L} = 1{,}24\ \frac{dK}{K} - 10{,}39$	0,63
B.	$\frac{\text{Profits before depositions and tax deductions}}{\text{The firm's own capital + half of untaxed reserves}}$	$\frac{dL}{L} = 1{,}46\ \frac{dK}{K} - 14{,}72$	0,67
C.	$\frac{\text{Surplus on the current account - deductions for depreciation}}{\text{Book value of plant equipment + cash balance + stocks}}$	$\frac{dL}{L} = 1{,}84\ \frac{dK}{K} - 18{,}27$	0,68
D.	$\frac{\text{Surplus on the current account - deductions for depreciation}}{\text{Total balance}}$	$\frac{dL}{L} = 1{,}74\ \frac{dK}{K} - 17{,}30$	0,75
E.	$\frac{\text{Profits before depositions and tax deductions}}{\text{Total balance}}$	$\frac{dL}{L} = 1{,}96\ \frac{dK}{K} - 21{,}63$	0,79

The six groups of commodities are air conditioning apparatus, bricks, ice-cream, lac-varnishes and lakes, wire-nails and wooden doors.

To summarize, the two first chapters show that the Swedish economy is developing towards an increasingly stronger concentration that can be supposed to strengthen already existing market imperfections and result in relative augmentation of the rate of return in those branches where there are high barriers to entry and the process of concentration is most pronounced. When the barriers to entry are sufficiently high to prevent a reallocation of resources the thereby created "monopoly or excess" profits consitute according to the author's opinion special problems of distribution.

The Level of Interest and its Foundations

To estimate the size of possible "excess" profits one will have to relate them to a "normal" profit level. If we for the present allow ourselves to disregard the influence of uncertainty on the demands for expected yields we can according to common practice regard the competitive level of interest as a measure of "normal" profit. This leads us to the question how the level of interest is determined. At this moment we touch upon the so-called capital controversy between Cambridge in England and Cambridge in the USA, a discussion that is rather carefully reviewed in the third chapter.

According to a common interpretation of neo-classical theory the level of interest in a model with perfect competition could be derived from the marginal productivity of capital and the functional distribution of income be solely decided by the existing market relations and the conditions of production.

This conception has however been shown to be erroneous by the demonstration of the fact that the level of interest is affected by other determinants also as for instance such institutional variables like the distribution of property and the structure of power and ownership. It is then impossible to determine the level of interest even in a model with perfect competition without considering the above mentioned conditions that in their turn are historically determined and largely influenced by political and social factors. Differences in historical development could then lead to a situation where two economies having the same technology could nevertheless have different levels of interest. Among these there could be no level that in any objective sense could be regarded as more "normal" than the other one.

From this follows also that changes in the institutional conditions can beget lasting consequences for the distribution of income. Such changes could for instance take the form of a more equal distribution of responsibility and of the rights between owners and employees as well as of an increasing ownership and owners' influence on the part of employees. An instrument to achieve such a development could consist of the profit sharing model that is presented and analysed in the last two chapters.

Risk and Profit Sharing

When enterprises are supposed to make their decisions under uncertainty the question of "normal" and "excess" profits becomes more complicated.

Huge profits are not necessarily to be regarded as "excess" profits if the risktaking has been considerable. To estimate the size of profits one should rightly concern oneself with expectations. These are, however, very subjective, often not pronounced and very hard to determine. They are therefore poorly suitable as a starting point for a redistribution of profits ex post. On the other hand such a redistribution could be accomplished ex ante through a redistribution of risktaking. This could for instance be achieved if employees take over a part of owners' risktaking. Through such an action they would participate in the results of their respective companies and thereby also in possible existing "excess" profits.

This question is treated in the fourth chapter where the discussion is first concerned with the effects of the spread itself of risktaking with regard to resource allocation and income distribution. In this context perfect competition is presumed. Later on the discussion is extended to treat also such market conditions where profits can arise because of imperfections in competition.

When employees take over a part of the risktaking they will thereby help to spread the risks. If owners and employees have rather similar attitudes towards risktaking the total costs for it will be diminished. This would especially be valid for smaller and medium-sized enterprises where the spreading of the risks is usually less developed than in big companies with very many shareholders and often strongly diversified forms of activity.

Even if the effects of such a system would be to the advantage of employees as a group with respect to their incomes, the effects could, however, probably vary rather much between employees belonging to different firms. Through a special insurance system to which all employees in the private sector would belong a further spreading of the risks could take place also between the employees themselves. Hereby, one could also avoid difficult economic and social problems for individual employees in case of great losses being made by some of the enterprises.

Specification of a Model for Profit Sharing

The remaining part of this study is devoted to a relatively detailed specification of a certain model for profit sharing and to the analysis of the probable effects of this model upon the use of resources. In this connection comparisons are made both with a capitalist model and with a socialist one of Yugoslavian type. This latter one is here called the

state cooperative model considering the fact that the firms in this model are owned by the state (or by society) but governed by the employees.

As a background to this study of a specific profit sharing model in chapter five a short survey is given of the earliest history of the profit sharing idea and of the ideological controversies that have since played an important role for the principal attitudes of political parties and different groups of people. In addition to this, short accounts of the actual state of the question are presented for a number of Western European countries, namely Denmark, France, and the Federal Republic of Germany.

The basic principle

The basic principle of the profit sharing model that is presented in chapter six is that the right and obligation to carry the economic responsibility for the result of the firm should not only rest with those who have provided the capital to the firm but also with those who have made their contributions in form of labour, i.e. the employees. This means a redistribution of the risktaking from the owners to the employees in view of the fact that the latter should be responsible for part of the loss if such would arise. It means, however, also a right for employees to participate in the profits that may be created. It is thought that uniform principles should be found for the valuation of the employees' and the owners' contributions in form of labour and capital respectively and that the distribution of the economic responsibility - i.e. the sharing in the profits and losses between the parties - should take place in relation to the estimated values of these contributions. This should imply among other things that the employees' share of the result would be greater in the relatively less capital intensive enterprises and smaller in the more capital intensive ones.

In the case in which a part of profits is being retained by firms employees will participate directly in the growth of capital in their respective enterprises. Supposing that this participation is manifested by an ownership that firstly is kept, secondly entitles to influence - for instance through the distribution of non discriminated shares - a possibility will be created for the employees to exert a growing owners' influence that either alone or in combination with their other rights to influence could give them a strong and even decisive position in the firms.

The distribution between owners and employees

The distribution between owners and employees is thought to be performed in the following way. Firms deduct in their usual manner their direct costs in form of rents, interest, raw materials, etc. from total revenues. After that, the part of the resources that have worn out during the year is written off. As to labour, it has all been used up in the production process and is consequently written off with 100 per cent. There exist special rules for deductions concerning material equipments.

The surplus that may remain after these deductions constitutes the firm's profit before its depositions and its tax payments. After taxes have been deducted the remaining profit according to this suggested model, should belong to both the shareholders and the employees in proportion to their contributions. The profit may either be invested in the firm and thereby contribute to an augmentation of its capital value or it could be distributed to those who have provided the resources of the firm.

In the first case employees receive the proprietary rights to part of the accumulated capital. This could be effected in such a way that enterprises are obliged to issue new shares to a nominal value corresponding to the retained amount of the profit and to distribute these new shares between the owners and the employees in proportion to their contributions.

In the second case employees would together with the shareholders get an extra cash payment in addition to their other rewards in form of salaries, wages and further benefits. How the profits after tax should be disposed of is a matter for the annual meetings of the shareholders to decide and they would probably here also usually allocate a part of it to investments and part of it to dividends.

The distribution of profits would thus be as follows:

a) The share of the employees $= \frac{wL(TR - TC - T - 0,5\ A)}{wL + K}$

b) The share of the owners $= \frac{K(TR - TC - T - 0,5\ A)}{wL + K}$

where wL = the sum of salaries and wages e.a.
TR = total revenues
TC = total costs
T = taxes
A = allocations to stock reserves and different funds
K = the firm's own capital

Concerning the valuation of the contributions made by owners and employees one could proceed it many ways. A discussion of this question is carried out in the text but has had to be left out in this summary.

The distribution between employees, the administration and accumulation of their shares

Other important questions with many possible solutions concern the distribution between employees themselves and the administration of their shares. It is, however, not necessary for the later argumentation in this study to make any definite statements with regard to these questions. The only precondition that really has to be fulfilled in order to achieve the intended effects on the structure of ownership and on the employees influence within their firms is that the employees keep their shares in such a form that will entitle them and make it practically possible for them to exert together a growing and eventually decisive influence within their respective enterprises.

The following arithmetical example can illustrate the rapidity with which employees' ownership might grow in an expanding enterprise.

Suppose that every year an enterprise retains an amount of its profits corresponding to 10 per cent of the value of its capital accounted for in fixed prices. Suppose further that the value of the capital and the sum of salaries and wages are equally great and that the latter grows with the same rate as capital. If employees keep their shares they will in this case own about 20 per cent of the firm after only five years and this is in most of the bigger companies and in many of the smaller ones more than enough to achieve the majority at the annual meetings of shareholders.

The calculations have been made accordingly:

Year	Accumulation of owners' capital	Accumulation of employees' capital
0	100	0
1	5	5
2	5,25	5,75
3	5,52	6,58
4	5,79	7,52
5	6,08	8,56
	127,64	33,41

$$\frac{33,41}{127,64 + 33,41} = 20,74\%$$

As the employees are accumulating an ownership they will - as is seen from the table - receive a gradually growing share of the profits in their double capacity of employees and owners.

Goals of the Firms

To make possible a comparison with the capitalist and state cooperative models the following goals of the firms are supposed to prevail. According to these capitalist enterprises want to maximize their profits in the long run while state cooperatives try to maximize the average income of the employees. The owners of profit sharing firms want to maximize the long run value of the share accruing to capital while employees seek to maximize their average income. With salaries and wages given this is tantamount to maximizing the average value (value per employee) of the share of the profits accruing to the employees. This gives, however, the same first order conditions of the maximization problem with respect to labour independent of which of the parties of the profit sharing firms - the original owners or the employees - is in a position to make the decisions. These conditions are in each of the three models in the case of all productive factors variable as follows:

The capitalist model $MR \cdot f_L = \bar{w}_L$

The profit sharing model $$MR \cdot f_L = \bar{w}_L + \frac{\bar{w}_L}{K + \bar{w}_L z_L} \left(MR \cdot f - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i z_i - \bar{w}_L z_L\right)$$

The state cooperative model $$MR \cdot f_L = \frac{MR \cdot f - \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i z_i}{z_L}$$

where MR = marginal revenue
f = production
f_L = the marginal productivity of labour
z_L = labour
z_i = other factors of production
$\bar{w}_L$ = salaries and wages (exogenously given)
$\bar{w}_i$ = other factor prices (" ")
K = the firm's own capital.

The Use of Labour and the Size of Firms

As could be seen from the above mentioned conditions the profit sharing firms will when making profits employ less people than the capitalist enterprises and thus tend to become somewhat smaller than these. This applies without considering the distribution of influence within the profit sharing firms.

The same thing holds also for the state cooperatives as they cease to expand their labour force at the level where the last employee's contribution to the value of production is equal to the average income. Social considerations are here of course disregarded as well as such positive effects on its market position that an enterprise could obtain by expanding its activity.

The Change of Supply in Relation to Demand

One of the most discussed qualities of the state cooperatives is that they - having the goal mentioned above - would have a weaker propensity than the capitalist firms to adjust their output to changes in demand. Also the profit sharing firms seem to be less flexible in this regard than their capitalist counterparts. They are, however, more flexible than the state cooperatives.

The relation between changes in demand and supply is illustrated by the following table. The letters A, B, and C are attributed to three different cases of factor combination according to the following:

A. Labour as the only factor of production.

B. Labour as the only variable factor of production.

C. Several variable factors of production.

	Perfect competition			Monopolistic markets		
Model	A	B	C	A	B	C
The capitalist model	pos	pos	pos	pos	pos	pos
The state cooperative model	0	neg	undet	pos	pos, if $f_L z_L > f$ i.e. if $bff_L z_L > > \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i$	undet
The profit sharing model	pos	pos, if $K > \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i$	undet	pos	pos, if $(p-MR) f + +K > \sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i$	undet

Symbols: b = the slope of the demand curve

p = price

$\sum_{i=1}^{n} \bar{w}_i \bar{z}_i$ = fixed costs

Other symbols as earlier explained